

Imasco

HOWARD ROSS LIBRARY
OF MANAGEMENT
JUN 26 1979
MCGILL UNIVERSITY



McGill
University
Libraries

Howard Ross Library
of Management

Table of Contents

Directors and Officers	2
Financial Results at a Glance	2
President's Report	3
Divisional Reports	6
Operating Divisions	12
Consolidated Statement of Earnings	13
Consolidated Statement of Retained Earnings	13
Auditors' Report	13
Consolidated Balance Sheet	14
Consolidated Statement of Changes in Financial Position	15
Notes to Consolidated Financial Statements	16
Corporate Information	21
Ten Year Review	22
Investments	24

Cover: "We have our roots in Québec. We have grown and prospered here, and we intend to stay. But we should like to be able to make some contribution to the formulation of the policies which will enable us to do so."

Si vous désirez recevoir le rapport annuel en français, veuillez communiquer avec:

Le Secrétaire
Imasco Limitée
4, square Westmount
Montréal, Canada
H3Z 2S8

Imasco Limited

Directors and Officers

Imasco Limited operates through two divisions. Imperial Tobacco Limited, Canada's largest tobacco company, manufactures and distributes a complete range of tobacco products. Imasco Associated Products Limited operates food processing companies, and retailing outlets specializing in prescription drugs, health and beauty aids, tobacco products and gifts, and sporting goods.

Directors
 Paul Paré ^{1,3}
 John H. Coleman ^{2,3}
 Purdy Crawford, Q.C. ^{1,2}
 Peter Kilburn ^{1,3}
 Murray B. Koffler, C.M.
 L. Edmond Ricard ¹
 Jean H. Richer ²
 George G. Ross, C.A. ¹
 John J. Ruffo
 Robert T. Ruggles

Head Office:
 4 Westmount Square
 Montréal, Canada H3Z 2S8
 Telephone (514) 937 9111
 Telex 05 24176

Officers
 Paul Paré, President
 L. Edmond Ricard, Executive Vice-President
 Roger S. Ackman, Vice-President and General Counsel
 Norman A. Dann, Vice-President
 Roderick C. Foster, C.A., Vice-President and Corporate Comptroller
 Matthews Glezos, Vice-President and Treasurer
 Bernard W. Matte, Vice-President
 George G. Ross, C.A., Vice-President
 John J. Ruffo, Vice-President
 Robert T. Ruggles, Vice-President
 Paul K. Ryan, Secretary
 John N. Economides, Assistant Treasurer
 Wendy V. Agnew, Assistant Secretary
 Ronald M. Statham, C.G.A., Assistant Comptroller

¹ Member of the Executive Committee

² Member of the Audit Committee

³ Member of the Salary Committee

Financial Results at a Glance

	1979	1978
	Thousands of dollars	
System-wide sales	1,586,748	1,070,687
Revenues	1,161,526	1,049,421
Earnings before extraordinary items	56,407	43,078
Net earnings after extraordinary items	57,721	40,734
Earned per common share before extraordinary items (fully diluted)	\$5.40	\$4.42
Earned per common share after extraordinary items (fully diluted)	\$5.53	\$4.18
Dividends per common share	\$1.64	\$1.44
Working capital	193,887	217,354
Total assets	607,077	476,214
Shareholders' equity	297,974	232,876



Consolidated earnings for the year ended March 31, 1979 were \$56,407,000, an increase of \$13,329,000 or 31% over last year. Fully diluted earnings per share were \$5.40 compared with \$4.42 in the previous year, an increase of 22%.

An extraordinary gain of \$1,314,000, or 13 cents per share, arose from the sale of Progresso Foods minus a write-down of our investment in Pop Shoppes of America, Inc.

Last year an extraordinary loss of \$2,344,000, incurred upon the sale of our west coast food operations in the United States, reduced earnings by 24 cents a share.

Net earnings for fiscal 1979 were \$57,721,000, or \$5.53 per share fully diluted, compared with \$40,734,000 or \$4.18 per share last year.

Imperial Tobacco continued to outpace the industry in sales during the year and has again increased its share of the cigarette market. Imperial Tobacco's established brands have retained their popularity and gained new customers. Extensions of these famous trade marks into the "light" category and the introduction of new brands have given Imperial pre-eminence in this growing segment of the market.

Imperial Tobacco announced a cigarette price increase in February 1979 in order to recover margins eroded by inflationary costs. The company maintains its policy of many years' standing of raising prices only to recover increased costs of manufacture and distribution, relying on higher sales volume and gains in productivity for any increase in profitability.

Food operations continued to progress in sales, and earnings are substantially ahead of last year. Particularly worth noting is the success of the Taillefer division of Grissol Foods in the processing and distribution of specialty meat products.

In February the Corporation announced the sale of Progresso Foods, New Jersey, to Ogden Corporation, New York, for \$40,301,000. Since its acquisition in 1969 Progresso had achieved notable success in the U.S. market with its first quality Italian food specialties. However, it was decided that its future growth depended on extension of its products well beyond its main market in the Northeastern U.S. This would have required high expenditures for marketing and distribution which we did not believe we could responsibly undertake.

We retain our interest and confidence in food operations and we have an expanding position in the Canadian market.

Results of retail operations were well ahead of last year in most areas of business. Shoppers Drug Mart was acquired and the first phase of a two-year programme to integrate the Shoppers Drug Mart and Top Drug Mart organizations has been successfully completed. Sales in Top Drug Mart stores that have been converted to Shoppers Drug Mart outlets have shown substantial increases.

Dividends

The quarterly dividend on the common shares was increased in November 1978 to 45 cents a share, bringing total dividends for the year to \$1.64 a share. In May 1979, the quarterly dividend on the common shares was increased to 50 cents, bringing dividends to \$2.00 on an annual basis.

Investments

In December 1978, the Corporation acquired an additional 681,818 common shares of Hardee's Food Systems, Inc. at a cost of \$15,000,000 U.S. Imasco's interest in Hardee's now amounts to 39%.

We continue to have confidence in the future of Hardee's as a major company in the rapidly growing fast food restaurant business in the United States.

The Corporation has elected to convert its investment in, and advances to, PoP Shoppes of America, Inc. into preference shares of the parent company, PoP Shoppes International Inc. The preference shares, representing an aggregate par value of \$11,950,000 U.S., will be redeemable in equal annual instalments from 1982 to 1989, with an annual dividend of 5% during those years. The conversion to these preference shares ends our participation in PoP Shoppes of America, Inc. and was undertaken to permit PoP Shoppes International Inc., the parent company, to take direct operating control over the U.S. operation.

It is our belief that undivided ownership is necessary for the U.S. operation to achieve its potential and that an investment in the parent company affords greater security to the Corporation.

Corporate Donations

One manner in which a corporation may express recognition of its corporate responsibilities is through the support of worthy causes. During the past year, Imasco Limited, through its group of companies, donated over \$840,000 to non-profit organizations engaged in welfare, educational, cultural, recreational and community development activities across Canada.

These donations do not include sponsorships associated with product promotions, such as the Peter Jackson Canadian Open Golf Tournament, nor grants made by the du Maurier Council for the Performing Arts.

Contributions to Political Parties

We believe that political parties are a vital part of the democratic system of government and that they deserve our support. Accordingly, during the year we contributed \$31,600 to federal and provincial political parties which support the principle of a strong private sector and the unity of Canada.

Outlook

Inflation remains a major problem for the country and for most of the world. There are no signs that the upward pressure on costs of materials will abate in the coming year. Nevertheless, we are committed to exerting as much influence as we can against cost increases and every effort is being made to counter them with greater efficiency.

We expect the record of our achievements in fiscal 1979 will set the pace for an even more successful year in 1980.

Business and Public Policy

Public policy that does not enjoy substantial support at all levels of society, or at least majority support in large sectors affected by it, cannot work. Policies and laws which are clearly contrary to the interests of any group will cause that group to seek to change or modify them, to seek ways around them, or in extreme cases to move from their jurisdiction.

Despite the self-evident truth of this, and the innumerable examples of past experience to attest to it, there remains a steadfast conviction among some politicians that any policy can be made to work if avoidance is made impossible or penalties for non-compliance made severe enough. There is also a conviction that business, though it may complain, can be persuaded to continue operating under any politically imposed conditions.

This faith in the power of policy and legislation comes, perhaps, from the inevitable delay between the passage of laws and their effect in the marketplace.

A third view, particularly widely held among politicians of the left, is that businessmen are so ingenious that they can survive any amount of political interference and obstruction and continue to operate profitably and provide the money needed to fuel the economy.

If the successful business executive has any faculty which distinguishes him it is his ability to take the long view and to foresee the consequences of imprudence. This faculty he is more than willing to share with legislators, but the results are not always fruitful.

The businessman in Québec is constantly told by government spokesmen that he has an important part to play in the future of the Province. But it is made clear to him that he can do so only if he plays his part according to rules which are set by the government.

We in business and industry know the importance of our role. We know its value as the chief generator of capital for the financing of the country. We provide and market the goods and services, we pay the wages and salaries, and from these activities flow the taxes that pay for government.

Politicians complain that businessmen stand aloof from political and social concerns. But when we make our views known and they happen to be contrary to government policy, we are branded as reactionary and socially insensitive. We have been invited on a number of occasions to present briefs to governments only to have them completely ignored in the formulation of policy. A typical case was the Québec government's invitation to present briefs on Bill 101. We, along with many other companies, presented comprehensive papers in which we warned of the possible results of needless restrictions on English education and the use of English in signs. We, again along with others, gave our views to the government on the matter of the discriminatory taxation on people with incomes of \$30,000 and over. Our views and warnings were ignored. The predicted results occurred: an increase in the number of professionals and business executives leaving the Province, an inability to bring people into the Province, and a determination among our young graduates to make their careers elsewhere.

Business does not ask for the right to dictate policy. We ask merely to be consulted, to make a contribution to the formulation of laws based on our experience and knowledge in areas where we are expert. And this knowledge extends beyond the popular myth of preoccupation with books of account and balance sheets. As much as with materials and money, we are deeply involved with people. We are concerned about the lives, happiness and careers of our employees. An employee who is paid in relation to his work, who has the opportunity to fulfil his career ambitions, who

is taxed fairly, who can educate his children according to his choice, convictions and conscience is a happy and productive employee. A person who is unfairly penalized through inequitable taxation, who must constantly worry about his future prospects in a deliberately created environment of hostility, who must educate his children in a manner contrary to his preference, who must continually look over his shoulder to see what new rule he has broken is a discontented and unproductive employee. He is a prime candidate for employment in more pleasant climes. This we know from experience.

The intelligent and perceptive businessman in Québec is becoming more aware of the evolution of our society. The turning of the French-speaking Québécois's interest to commerce, industry, technology and science was noted with satisfaction years ago. The industries in these fields have every intention of fostering this interest and availing themselves of these new resources of skill.

It was also clearly understood that this change would bring with it the increasing use of the French language. Restrictive and punitive laws were never necessary to effect or even to accelerate this evolution. They serve only to set one part of our people against the other. But division appears to be the aim of our present Québec government.

While we have every confidence that the majority of Québécois will reject separation, we do not look forward to any referendum. There is enough misunderstanding and lack of sympathy now among various sectors of our society. To inject such a divisive element and invite the people to take sides against each other is an act of political irresponsibility.

Sovereignty-association is a contradiction, cannot be defined, and cannot work. A party that promises sovereignty—which is a euphemism for separation—is offering its electors a revolutionary change with the potential of great social and

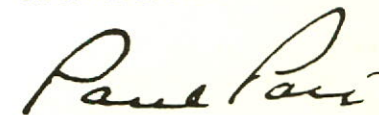
economic upheaval. To tie "association" to this revolution is to throw dust in the eyes of the electorate. The attitudes and events flowing from such a revolution would dictate the terms of any association or even the possibility of one. And the attitudes and events cannot be foreseen by anyone and thus the promise of association is hollow.

Québec cannot prosper as a closed society. Regardless of whatever political alternative it chooses, its economic survival will be tied to its neighbours. In our shrinking world and with the growing interdependence among countries for trade and some minimum degree of monetary stability, there is very little room for any one entity to manoeuvre.

We have the opportunity to make of Québec an example for the rest of Canada and for the world. We can build a bilingual, open society to which all cultures contribute and in which all are protected.

We have our roots in Québec. We have grown and prospered here, and we intend to stay. But we should like to be able to make some contribution to the formulation of the policies which will enable us to do so.

On behalf of the Board of Directors



Paul Paré, President
Montréal, May 31, 1979

Imperial Tobacco

Tobacco division sales for the year were \$741,405,000, an increase of 13% over fiscal 1978 sales of \$655,010,000. Operating earnings were \$78,839,000 compared with \$68,322,000 the previous year, an increase of 15%.

Cigarettes

Total industry sales of cigarettes for the year ending March 31, 1979 amounted to 62.6 billion units, or 2.8% more than in the previous twelve month period.

Imperial Tobacco's cigarette sales out-paced the industry's growth, increasing 10% during the same period. Besides accounting for most of the growth within the industry, Imperial Tobacco's share-of-market increased substantially as all of its major competitors lost market share.

The extraordinary success of Imperial Tobacco's cigarette brand marketing is a reflection of their broad range of product options, and the company's early recognition of a shift in consumer preference to lighter cigarettes. From extra mild cigarettes, currently enjoying increasing consumer acceptance, to the more traditional full-flavoured products, Imperial Tobacco provides a cigarette taste and level of mildness to suit every smoker.

Long-established brands conveying quality and smoking satisfaction continue to enjoy widespread acceptance among discriminating consumers, and have been extended to include milder versions. Player's Light, du Maurier Special Mild, Peter Jackson Extra Light, Matinée Extra Mild and Medallion exemplify Imperial Tobacco's wide range of new cigarettes. For those who prefer a mentholated cigarette, Cameo was extended to include Cameo Extra Mild over two years ago.

This intensive development of new cigarette tobacco formulations and methods of filtration, which achieve milder yet

tasteful products, combined with attractive packaging and appealing advertising have been instrumental in increasing Imperial Tobacco's share of the total cigarette market to over 42%.

Maintaining a long history of leadership in a mature, stable industry where growth generally parallels that of the population, the Imperial Tobacco Division of Imasco has further expanded its major role in good corporate citizenship through the support, preservation and advancement of Canadian cultural and sporting endeavours, as detailed under "Special Events".

Prices and Taxes

Cigarette prices were increased in February 1979 to reflect higher material and operating costs arising from continuing inflation. The heavy burden of federal and provincial taxes borne by tobacco products was further increased in the past year by the provinces of British Columbia, Manitoba, Saskatchewan, Québec, New Brunswick and the Northwest Territories.

Price increases were also introduced on cigar and cut tobacco products this past year as a result of higher material and operating costs.

Cigars and Cut Tobaccos

Sales in this segment of the industry continued to decline. Fine cut cigarette tobacco decreased some 8% to 5,660,000 kg in total. Imperial Tobacco's sales decreased by only 1% resulting in a higher share-of-market of approximately 40%.

Total pipe tobacco sales decreased by some 4% and Imperial Tobacco's volume decreased by about the same amount resulting in a 34% share-of-market for the company.

Cigar sales dropped nearly 4% in total, and the company's cigar product sales declined by 2%.

Special Events

Imperial Tobacco plays a major role in support of Canadian sports and cultural activities, creates career opportunities for Canadians, and enhances important brand names through identifying them with prestigious events.

In January 1979, Imperial Tobacco and Tennis Canada announced the sponsorship of the Canadian Open Tennis Championship by the company. The "Player's International" will be held in Toronto, August 11th-19th. With \$210,000 in prize money this tournament will draw major competitors and associate the great Player's name with a sport that is attracting more public interest and personal participation each year.

The Canadian Open Golf Tournament is well established as one of the most outstanding sporting contests in the world. Sponsored by Peter Jackson cigarettes, this renowned tournament will be held again this year at Glen Abbey Golf Club, June 18th-25th.

Also an event of international repute, the Peter Jackson Classic Golf Tournament for women will be played at Riche-lieu Valley Golf Club, July 23rd-29th.

The continuing support of theatre, music and ballet through the du Maurier Council for the Performing Arts is providing assistance to Canadian artists. The du Maurier Search for Stars programme, introduced in late 1977, has been most successful in providing recognition for outstanding Canadian musical talent. Approximately 1,500 applications were received of which 600 auditions by promising performers were undertaken. Merit Awards of \$500 were presented to 24 applicants, and 18 semi-finalists who appeared on three pre-taped television shows each received \$2,000. From this group, six finalists were selected and appeared at the Queen Elizabeth Theatre in Toronto. The six finalists were each awarded an additional \$5,000.



Some of the most popular brands of cigarettes, cigars, pipe tobaccos, fine cut tobaccos, and papers and tubes for roll-your-own cigarettes from Imperial Tobacco.

Imperial is the only manufacturer and distributor of the full range of tobacco products in Canada.

Leaf Tobacco

The Ontario flue-cured leaf tobacco crop amounted to 230 million pounds in 1978, and the average price paid by domestic buyers was \$1.19 a pound including export assistance payments. Canadian purchases totalled 128 million pounds with the balance of 102 million pounds allocated for export.

The 1979 crop is planned to be 230 million pounds as designated by agreement in 1979 with the Ontario Flue-Cured Tobacco Growers Marketing Board. The minimum average price will be \$1.16 a pound, and 100 million pounds will be destined for export.

Increasing sales of Imperial Tobacco products require enlarged storage and production capabilities. A new leaf tobacco warehouse was completed at Aylmer, Ontario in January 1979. With the additional floor area of 175,000 square feet, the total space now available for leaf storage is 783,000 square feet comprising nine individual warehouses.

Employee Relations

New two-year agreements were signed with the Bakery, Confectionery and Tobacco Workers International Union covering employees at our five plants in Québec and Ontario. The new contract terms run to fiscal 1981.

Productivity

The programme announced early last year to modernize and expand production facilities over a five-year period is well underway. Intended to keep pace with new mechanical technology, this programme will also enlarge the company's manufacturing capability to cope with increasing product sales volume.

Besides the acquisition of new high-speed equipment, air-conditioning and noise reduction for employee comfort forms part of this programme.

Future

Imperial Tobacco is increasing sales and share-of-market. With continued development to provide a full range of product options for smokers, the future of the company is bright and its leadership in the Canadian tobacco industry is assured.

Imasco Associated Products

Imasco Associated Products Limited is responsible for the management of all non-tobacco operations of the corporation.

System-wide sales were \$871,883,000, an increase of \$431,074,000 or 98% over last year. System-wide sales are those of the operating companies and of the franchised operations of Shoppers Drug Mart and The Tinder Box International, Ltd.

Operating earnings were \$36,242,000 an increase of \$20,611,000 or 132% over last year.

Revenues from food operations were \$197,569,000 compared with \$220,103,000 last year. Retail revenues were \$249,092,000 compared with \$199,440,000 last year.

Earnings from operations in the food companies were \$13,848,000 in comparison with \$8,784,000 last year. Operating earnings from retail activities were \$22,394,000 compared with \$6,847,000 last year.

The significant increase in revenues and earnings in retail operations is chiefly attributable to the inclusion of the results of Shoppers Drug Mart from April 1, 1978, the date of acquisition.

Food

Progresso Foods

Progresso Foods was sold effective March 31, 1979. Results of Progresso's

operations for the fiscal year have been included in this consolidated annual report.

Unico Foods

Unico continues to be a major supplier of Italian-type specialty foods, mainly in Ontario and Québec. The company continues to show growth as it increases sales through chain stores. Increased advertising and participation in various types of sales promotions are giving more exposure to the Unico name. The results of this higher profile can be seen in increased sales for canned fish, olives, pickled goods and vegetable oil. Unico oil, an all Canadian product, remains a favourite in household and institutional kitchens, and now ranks among the leaders in the vegetable oil market in Ontario.

Grissol Foods

Grissol Foods comprises a group of operating divisions manufacturing a variety of food products. The Grissol division, specializing in dry bread products and soups, maintained its sales leadership during the year. This sustained sales growth requires expansion of manufacturing facilities in the coming year. Grissol recently also acquired a plant in Swanton, Vermont, manufacturing bread products.

Sales of bread sticks, Melba toast, bread crumbs, croutons, stuffing and other dry bread products have increased and expansion into markets outside Québec has been encouraging. A new, slim breadstick, Gressins, in three flavours, *Gourmet*, *Fines Herbes* and *Ciboulette*, was recently introduced and shows promise of good acceptance.

Grissol also produces dry soups under the Loney's brand for both domestic and commercial food service. Sales of all Loney's soups increased during the year and several new products and packagings are under development.



A selection of fine food products, new and traditional, from Grissol, Taillefer and Unico Foods.

Viau

Viau is one of the largest biscuit and candy manufacturers in Canada with its main market in Québec.

Viau's operations are complemented by Biscuits Montmagny which holds a major segment of the market for biscuits and candies in rural Québec.

Both companies maintained their strong positions during the year.

Taillefer

The Taillefer division produces prepared meats and traditional Québec specialties such as charcuterie, pâté and cretons. Hams, bologna, wieners, bacon and the new line of high quality products under the La Varenne brand have been enthusiastically received. Taillefer division's sales have increased more than 50% over those of the previous year.

This sales trend is continuing, and to meet the steadily increasing demand, the division's plant at Magog, Québec has undergone a major expansion of production facilities.

Outlook

Sales of food products companies should continue to increase in fiscal 1980 and expansion of these activities through compatible acquisitions is being studied.

Retail

Retail operations consist of over 1,000 outlets including drug stores, gift stores, tobacco specialty stores, sporting goods stores, and dry cleaning stores.

Shoppers Drug Mart

Shoppers Drug Mart operates a group of franchised drug stores in Canada and the United States and a chain of dry cleaning establishments in Ontario under the name Embassy Cleaners.

Sales and revenues increased in all operations during the year. The first phase of a two-year plan to integrate Top Drug Mart and Shoppers Drug Mart stores was completed and 13 Top Drug Mart stores were converted to Shoppers Drug Mart outlets.

In addition 25 new drug stores were opened and five dry cleaning stores were purchased. Sales increases were achieved in all regions of Canada. Expansion of operations in Canada will continue in 1980, with priority given to the conversion of remaining Top Drug Mart stores to Shoppers Drug Mart franchises.

Shoppers Drug Mart has a 50% interest in the group of drug stores operating in Québec under the Pharmaprix name.

Shoppers Drug Mart has expanded operations into the United States and has established a regional office in Boca Raton, Florida. The Shoppers Drug Mart concept has been well-received in the area and there are now 10 stores in Florida. Expansion into other areas of the U.S. is under study.

Shoppers Drug Mart group now comprises 333 Shoppers Drug Mart and Top Drug Mart stores, 32 Pharmaprix stores, and 84 Embassy Cleaners stores.

The UCS Group Limited

Formerly United Cigar Stores Limited, The UCS Group Limited operates tobacco shops, gift stores and newsstands in hotels, airports, and shopping centres as well as traditional street stores. The company also operates tobacco departments in Woolco department stores.

In the last several years notable success has been achieved with a new concept in specialty shops featuring not only tobacco and related items but also a selected range of quality gifts. Operating under such names as Den for Men, which specializes in male-orientated gifts, and Lamplighter, which features both tobacco

products and gifts, these outlets have proved popular among shoppers and sites for expansion of the concept are under consideration.

There are now 387 UCS outlets across Canada.

The UCS Group also operates The Tinder Box International, Ltd, a chain of franchised and company-owned specialty tobacco shops in the United States. These stores are situated in carefully selected shopping centres where they attract the smoker or gift buyer who is looking for extra quality, extensive selection and personal attention. Expansion continues and 12 stores were opened during the year bringing the total to 173.

Collegiate/Arlington Sports

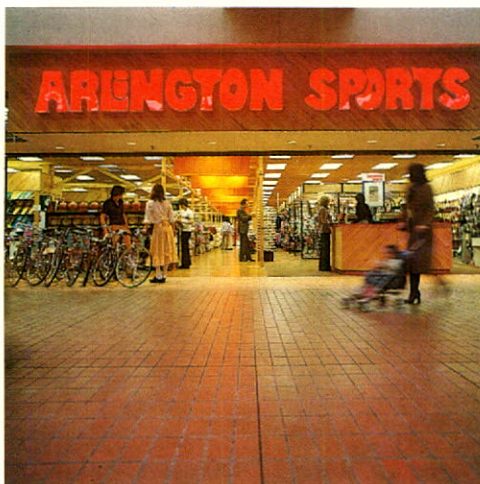
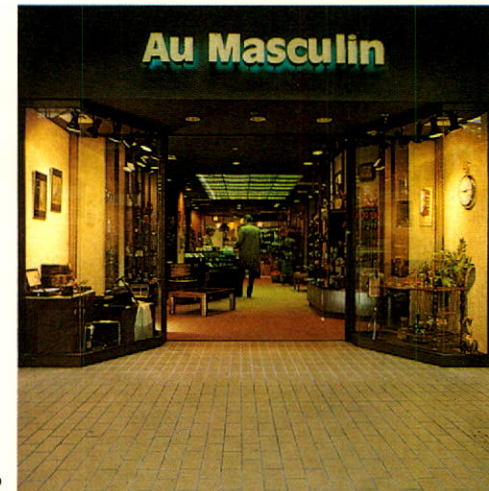
Collegiate/Arlington operates a chain of 25 sporting goods stores from Québec to British Columbia. During the year new stores were opened in Montréal, Toronto and Ottawa areas. Further openings are planned for fiscal 1980, including one in the Toronto Eaton Centre.

This particular sector of specialized retailing continues to be highly competitive. The Collegiate/Arlington management have responded by strengthening their marketing, advertising and merchandising approach. Improved warehousing, distribution, buying and inventory control programmes were instituted during the year and are showing good results.

Outlook

Fiscal 1980 should see a satisfactory increase in sales and earnings from all operations of Imasco Associated Products.

Specialized retailing outlets are situated in Canada's most modern shopping malls.



1 Shoppers Drug Mart, Hillcrest Mall, Richmond Hill, Ontario. Attractive appearance and wide selection of products, including Shoppers Drug Mart's own LIFE brand products, are typical of this Canada-wide group of drug stores.

2 Au Masculin
Les Promenades St-Bruno, Québec

3 Arlington Sports
Les Promenades St-Bruno, Québec

4 Collegiate Sports
Oshawa Center, Ontario

Imasco Limited
Operating Divisions

Imperial Tobacco Limited
Montréal, Québec
Manufactures and distributes cigarettes, fine cut tobaccos, pipe tobaccos, chewing tobaccos and snuff.

Paul Paré, Chairman of the Board
L. Edmond Ricard, President
Jean-Louis Mercier, Executive Vice-President
Clifford Warren, Executive Vice-President
Marius Dagneau, Vice-President
Pierre Desjardins, Vice-President
E. Peter Gage, Vice-President
Robertson M. Gibb, Vice-President
Anthony I. Kalhok, Vice-President
André Laporte, Vice-President
Claude Mercier, Vice-President
William J. Ross, Vice-President
William J. Harris, Secretary
Robert Bégin, C.A., Comptroller
John Gerlich, Assistant Comptroller

General Cigar Company Limited
Montréal, Québec
Manufactures and distributes cigars.

Imperial Leaf Tobacco
Aylmer, Ontario
Purchases and processes leaf tobacco for Imperial Tobacco and for export.

Imasco Associated Products Limited
Toronto, Ontario
Paul Paré, Chairman
George G. Ross, C.A., President
Ronald F. Findlay, C.A., Executive Vice-President
John J. Ruffo, Executive Vice-President
Wilmot Tennyson, Executive Vice-President
John F. Mathers, C.A., Treasurer
Stella M. Pavic, Secretary
G. Michael Martin, C.A., Comptroller

Food

Unico Foods Limited
Toronto, Ontario
Markets over 175 Italian food products.
Edward C. Pasquale, Jr., President

Grissol Foods Limited
Montréal, Québec
Manufactures and distributes a variety of food products through several divisions.
Grissol: Bread specialties and soups.
Viau: biscuits and candies.
Taillefer: prepared meat products.
Montmagny: biscuits and candies.
Yves Hudon, President

Retail

The UCS Group Limited
Toronto, Ontario
A chain of 387 retail tobacco and gift shops.
Frederick C. Van Parys, President

Collegiate/Arlington Sports
Toronto, Ontario
A chain of 25 retail sporting goods stores.
Bruce S. McCubbin, President

Shoppers Drug Mart
Toronto, Ontario
A chain of 365 franchised and company owned drug stores operating in Canada and the United States under the names of Shoppers Drug Mart, Top Drug Mart and Pharmaprix; 84 dry cleaning outlets under the name Embassy Cleaners.
Murray B. Koffler, C.M., Chairman of the Board
Jack Gwartz, President

The Tinder Box International, Ltd.
Santa Monica, California
A franchisor of 173 retail specialty tobacco shops in the United States.
Laurence H. Simpson, President

Consolidated Statement of Earnings

	1979	1978
	Thousands of dollars	
Revenues (Note 4)	1,161,526	1,049,421
Sales and excise taxes	363,180	330,258
Operating Costs	798,346	719,163
	689,849	640,939
Earnings from operations (Note 4)	108,497	78,224
Interest—net (Note 5)	10,932	7,076
Earnings before income taxes	97,565	71,148
Income taxes	40,455	27,486
	57,110	43,662
Minority interest	703	584
Earnings before extraordinary items	56,407	43,078
Extraordinary items (Note 6)	1,314	(2,344)
Net earnings after extraordinary items	57,721	40,734
Earnings per common share:		
before extraordinary items		
basic	\$5.64	\$4.42
fully diluted	\$5.40	\$4.42
after extraordinary items		
basic	\$5.77	\$4.18
fully diluted	\$5.53	\$4.18

Consolidated Statement of Retained Earnings

Retained earnings, beginning of year	178,723	152,258
Net earnings after extraordinary items	57,721	40,734
Dividends (Note 7)	(17,297)	(14,269)
Retained earnings, end of year	219,147	178,723

The accompanying notes form an integral part of these statements.

Auditors' Report

To the Shareholders of Imasco Limited

We have examined the consolidated balance sheet of Imasco Limited as at March 31, 1979 and the consolidated statements of earnings, retained earnings and changes in financial position for the year then ended. For Imasco Limited and its subsidiary companies our examination was made in accordance with generally accepted auditing standards and accordingly included such tests and other procedures as we considered necessary in the circumstances. For those companies which are accounted for by the equity method we have relied on the reports of the auditors who have examined their financial statements.

In our opinion, based on our examination and the reports of other auditors, these consolidated financial statements present fairly the financial position of the corporation as at March 31, 1979 and the results of its operations and the changes in its financial position for the year then ended in accordance with generally accepted accounting principles applied on a basis consistent with that of the preceding year.

Deloitte Haskins & Sells

Chartered Accountants
 Montréal, Canada

May 31, 1979

Consolidated Balance Sheet

		1979	1978
		Thousands of dollars	
Current assets	Cash and term deposits	12,532	28,662
	Accounts and notes receivable	89,003	50,853
	Inventories (Note 8)	282,215	272,016
	Prepaid expenses	2,653	2,820
	Total current assets	386,403	354,351
Current liabilities	Bank and other short term loans	92,925	47,855
	Accounts payable and accrued liabilities	67,739	63,540
	Income, excise and other taxes	28,922	22,536
	Current portion of long term debt (Note 10)	2,930	3,066
	Total current liabilities	192,516	136,997
	Working capital	193,887	217,354
Other assets	Investments in associated companies (Note 2)	53,139	35,856
	Other investments and receivables	25,967	9,709
	Deferred charges	8,186	4,930
	Fixed assets (Note 9)	93,826	70,221
	Goodwill	39,556	1,147
	Total other assets	220,674	121,863
	Excess of assets over current liabilities	414,561	339,217
Other liabilities	Long term debt (Note 10)	99,967	95,511
	Deferred income taxes	15,729	9,569
	Minority interest	891	1,261
	Total other liabilities	116,587	106,341
	Excess of assets over liabilities	297,974	232,876
Shareholders' equity	Capital stock (Note 11)	78,827	54,153
	Retained earnings	219,147	178,723
	Total shareholders' equity	297,974	232,876

Approved by the Board,
Paul Paré, Director
Purdy Crawford, Q.C., Director

The accompanying notes form an integral part of these statements.

Consolidated Statement of Changes in Financial Position

		1979	1978
		Thousands of dollars	
Source of funds	Earnings before extraordinary items	56,407	43,078
	Non-cash items	19,297	12,164
	Funds provided from operations	75,704	55,242
	Sale of operating units	40,301	41,263
	Working capital sold	(24,248)	(25,673)
		16,053	15,590
	Issuance of Series A preference shares	24,674	—
	Other investments and receivables	2,995	—
	Sale of fixed assets	2,171	494
	Long term debt	—	1,682
	Other	86	801
	Total source of funds	121,683	73,809
Application of funds	Purchase of subsidiaries	65,131	—
	Working capital acquired	(5,937)	—
		59,194	—
	Fixed assets	31,055	17,170
	Investment in associated companies	19,387	5,192
	Dividends	17,297	14,269
	Long term debt	4,987	3,992
	Other investments and receivables	10,036	502
	Deferred charges	3,194	760
	Total application of funds	145,150	41,885
Working capital	(Decrease) increase in working capital	(23,467)	31,924
	Beginning of year		
	As previously reported	214,747	182,823
	Adjustment of foreign exchange (Note 1)	2,607	2,607
	As restated	217,354	185,430
	End of year	193,887	217,354

The accompanying notes form an integral part of these statements.

Notes to the Consolidated Financial Statements

Thousands of dollars

1. Summary of accounting policies

The consolidated financial statements have been prepared in accordance with accounting principles generally accepted in Canada and include the following:

a) Basis of consolidation

The consolidated financial statements include the accounts of Imasco Limited and all subsidiaries. Acquisitions have been accounted for as purchases and the results of operations of acquired businesses have been included from their effective dates of acquisition.

Goodwill and related costs arising from acquisitions of subsidiaries are capitalized and amortized on a straight-line basis over their estimated lives, not exceeding 40 years.

b) Investments

Investments in associated companies, representing significant minority interests, have been accounted for on the equity method based on their latest audited financial statements. Other investments are stated at cost.

c) Foreign exchange

United States dollar amounts have been translated to Canadian dollars on the following bases: fixed assets, accumulated depreciation, investments in associated companies and goodwill at exchange rates in effect at the appropriate acquisition dates; all other assets and liabilities at exchange rates in effect at year-end; all earnings accounts, other than depreciation and amortization of goodwill, at average exchange rates for the year. Net accumulated unrealized gains on translation of \$2,660 have been deferred in accounts payable and accrued liabilities.

During the year the corporation retroactively changed the basis of translating investments in associated companies from the exchange rate in effect at the year-end to the exchange rates in effect at the appropriate acquisition dates. This change has no effect on the statement of earnings but results in an adjustment of \$2,607 to the working capital position at the beginning of the prior year.

d) Inventories

Inventories are valued at the lower of cost and net realizable value. Cost is determined for each division substantially as follows:

Imperial Tobacco: Average cost

Food: First-in, first-out

Retail: Retail inventory method

e) Fixed assets

Fixed assets are stated at cost. Depreciation is calculated on the straight-line basis over the estimated useful lives of the assets. The estimated useful lives of the principle classes of assets range from 14 to 40 years for buildings, and from 5 to 14 years for equipment. Leasehold improvements are amortized on a straight-line basis over the term of the respective leases.

f) Income taxes

Income taxes are accounted for using the tax-allocation basis, under which income taxes are provided in the year transactions affect net income, regardless of when such transactions are recognized for tax purposes. Timing differences giving rise to deferred income taxes relate primarily to claiming capital cost allowances for income tax purposes in excess of depreciation recorded in the financial statements.

g) Pension plans

The companies have pension and retirement plans available to substantially all their employees. Current service costs are charged to earnings as they accrue. The unfunded liability for past service benefits is estimated at \$31,510 as at March 31, 1979 and will be funded and charged to earnings, with interest, over periods up to 15 years.

Notes to the Consolidated Financial Statements

		Thousands of dollars	
2. Investments in associated companies			
Companies	% Interest in Common Shares	Carrying value 1979	1978
Hardee's Food Systems, Inc.			
Common shares	22	20,215	1,225
Convertible preferred shares	—	15,792	15,792
Canada Northwest Land Limited	21	8,711	8,149
PoP Shoppes of America, Inc.			
Common shares	48	6,540	2,769
Preferred shares and notes receivable	—	1,881	7,921
		53,139	35,856

The excess of the cost of the investments over the underlying book value of the associated companies' net assets at the dates of purchase has been ascribed \$1,972 to productive assets of Canada Northwest Land Limited and \$5,320 to goodwill with respect to Hardee's Food Systems, Inc. The goodwill is being amortized on a straight-line basis over 25 years.

The investment in Hardee's Food Systems, Inc. represented a 4% interest in common shares in 1978 and was included at cost in other investments. Additional investments made during fiscal 1979 increased the interest in common shares to 22% and the investment has been reclassified as an investment in an associated company. As the latest fiscal year-end of this company approximates the dates of acquisition of the additional investment, no portion of the earnings of this company has been included in the consolidated financial statements for the year ended March 31, 1979, except dividends received on preferred shares. Conversion of the preferred shares into common shares, exercisable to April 15, 1980, would increase the equity ownership to 39%. During the year \$7,169 of notes receivable from PoP Shoppes of America, Inc. were converted to additional common shares thereby increasing the percentage of equity ownership from 20% to 48%.

Under terms of an agreement with PoP Shoppes International Inc., the parent company of PoP Shoppes of America, Inc., the investment in PoP Shoppes of America, Inc. is to be exchanged for 478,000 preference shares of PoP Shoppes International Inc. These preference shares will be of a class of shares to be created and issued any time up to July 15, 1979 and will be designated as 5% non-voting cumulative redeemable second preference shares with a par value of \$25.00 U.S. each.

PoP Shoppes International Inc. will be required to redeem at par at least 53,111 of these preference shares annually commencing September 30, 1982 and dividends will accrue on the par value of these shares beginning October 1, 1982.

During the year an amount of \$2,552 of unamortized goodwill which arose on the acquisition of PoP Shoppes of America, Inc. has been written off. This amount has been treated as an extraordinary item.

3. Acquisitions

Effective April 1, 1978 the corporation acquired Koffler Stores Limited. Details of the acquisition, which has been accounted for by the purchase method, are as follows:
 Net assets acquired at book value (being fair value)

Current assets	11,349
Fixed assets	19,167
Other assets	12,304
	42,820
Current liabilities	(5,412)
Non-current liabilities	(10,285)
	(15,697)
Net assets acquired	27,123

Notes to the Consolidated Financial Statements

1979 1978

Thousands of dollars

3. Acquisitions (cont'd)	Excess of purchase price of shares over value of net assets acquired (to be amortized over 40 years)	39,517	
		66,640	
	Consideration given		
	Cash (including \$1,509 in fiscal 1978)	41,966	
	704,976 Series A preference shares	24,674	
		66,640	
4. Operating results by division	Revenues		
	Imperial Tobacco	741,405	655,010
	Food	197,569	220,103
	Retail—sales	221,855	198,276
	—franchise fees and other income	27,237	1,164
	Interdivisional transactions	(26,540)	(25,132)
		1,161,526	1,049,421
	Earnings from operations		
	Imperial Tobacco	78,839	68,322
	Food	13,848	8,784
	Retail	22,394	6,847
		115,081	83,953
	General administration	(6,584)	(5,729)
		108,497	78,224
	Amortization of goodwill and related costs deducted in arriving at earnings from operations	1,108	579
5. Interest—net	Interest on long term debt	9,760	9,166
	Other interest (income) expense	2,076	(1,037)
	Income from other investments	(497)	(174)
	Preferred dividends and equity in income of associated companies	(407)	(879)
		10,932	7,076
6. Extraordinary items	Amortization of goodwill in determining equity in income of associated companies	202	193
	Gain (loss) on sale of operating units	3,866	(2,344)
	Write-down of investment (Note 2)	(2,552)	—
		1,314	(2,344)
	The gain on sale of \$3,866 gives effect to the March 31, 1979 sale of the Progresso Foods Division of Imasco Foods Corporation. The results of operations of this division for the year ended March 31, 1979 have been included in these financial statements.		
7. Dividends	6% cumulative preference shares	348	348
	Series A preference shares	933	—
	Common shares	16,007	13,861
	Tax paid to create tax-paid undistributed surplus	9	60
		17,297	14,269
	The trust agreements relating to the Series A, B and C debentures contain restrictions regarding the payment of dividends. At March 31, 1979, \$125,346 of retained earnings was free from such restrictions.		

Notes to the Consolidated Financial Statements

1979 1978

Thousands of dollars

8. Inventories by division	Imperial Tobacco		
	Finished goods	74,372	60,430
	Raw material, supplies and work in process	154,463	131,124
		228,835	191,554
	Food	10,948	35,724
	Retail	42,432	44,738
		282,215	272,016
Food and retail inventories consist mainly of finished goods.			
9. Fixed assets and accumulated depreciation	Land	3,050	3,375
	Buildings	40,757	42,380
	Equipment	112,975	85,690
	Leasehold improvements	23,198	9,139
		179,980	140,584
	Accumulated depreciation	86,154	70,363
	Net fixed assets	93,826	70,221
10. Long term debt	Depreciation expense	11,984	8,050
	8½% sinking fund debentures Series A due March 15, 1991	26,600	27,650
	Less held in treasury	2,122	801
		24,478	26,849
	10⅞% sinking fund debentures Series B due August 1, 1995	26,700	27,900
	10¼% sinking fund debentures Series C due October 22, 1990 (\$20,000 U.S.)	23,188	22,678
	7⅞% five year notes due February 15, 1982 (\$15,000 U.S.)	17,391	17,008
	9% sinking fund debentures due July 2, 1992	7,683	—
	Other long term obligations	3,457	4,142
		102,897	98,577
	Less current portion	2,930	3,066
		99,967	95,511
	Required payments during the next 5 years, including annual sinking fund payments on the Series A and B debentures of \$1,050 and \$900 respectively and \$2,319 on the Series C debentures commencing in 1982, amount to: 1980, \$2,930; 1981, \$2,725; 1982, \$22,544; 1983, \$5,205; 1984, \$5,068.		
11. Capital stock	The authorized capital of the corporation consists of:		
	a) 1,650,000 6% cumulative preference shares. b) an unlimited number of preference shares, issuable in series, with the stated value for each series to be fixed by the Board of Directors. 705,377 Series A preference shares were authorized on April 13, 1978 having a stated value of \$35.00 each, a fixed cumulative dividend of 5% to June 30, 1981 and 7¼% thereafter; each convertible into one common share prior to June 30, 1981 and redeemable at the stated value of \$35.00 to June 30, 1981 and at varying values from \$36.75 to \$35.00 subsequent to June 30, 1986.		

Notes to the Consolidated Financial Statements

1979 1978

Thousands of dollars

11. Capital stock (cont'd)	c) an unlimited number of no par value common shares. Outstanding at March 31 are:			
	1,191,888 6% preference shares	5,800	5,800	
	333,792 Series A preference shares	11,683	—	
	10,041,716 common shares (1978 9,670,532 shares)	61,344	48,353	
		78,827	54,153	
	During the year 704,976 Series A preference shares were issued (Note 3); subsequently 371,184 of those issued were converted to an equal number of common shares. The Class A and Class B interconvertible common shares were reclassified to a single class of common shares as of January 1, 1979.			
12. Lease commitments	The companies have commitments with respect to real estate leases most of which are for terms of from 5 to 15 years. The minimum annual rental commitment under such leases is approximately as follows:			
		Rental commitment	Rental commitment assumed by franchisees	Net rental commitment
	1980	20,680	12,714	7,966
	1981	20,457	12,714	7,743
	1982	19,580	12,672	6,908
	1983	18,360	12,358	6,002
	1984	17,224	12,271	4,953
	The minimum annual rental commitment as listed above does not give effect to escalation and percentage of sales clauses in certain of the leases. Net rentals under these operating leases including escalation and percentage of sales clauses amounted to \$10,254 (1978 \$9,119).			
13. Contingent liability	The corporation has provided guarantees to various banks in respect of borrowings by franchisees. The total of these guarantees at March 31, 1979 was \$18,000 of which the outstanding indebtedness of the franchisees was \$14,000.			
14. Statutory requirements	a) Classes of business The directors have determined at a meeting of directors and have recorded in the minutes thereof the classes of business in accordance with Section 47 of the Canada Business Corporations Regulations, based upon the functional and managerial organization of the corporation.			
	b) The Companies Act (British Columbia) These consolidated financial statements include the accounts of all subsidiary companies but only some of the principal operating subsidiaries have been named elsewhere in this report. A list of all of the subsidiaries of the corporation is available for inspection at the corporation's registered office in British Columbia.			
	c) Remuneration of directors and senior officers Aggregate remuneration paid during the year to directors as directors was \$51. Remuneration of officers, including directors who are also officers, aggregated \$2,564.			

Corporate Information

Auditors	Deloitte Haskins & Sells Chartered Accountants 1 Place Ville-Marie Montréal, Canada H3B 2W3
Transfer agents	Crown Trust Company, Montréal The Royal Trust Company, Halifax, Toronto, Winnipeg, Regina, Calgary, Vancouver
Registrars	Montreal Trust Company, Halifax National Trust Company, Limited, Montréal, Toronto, Vancouver The Bankers' Trust Company, Winnipeg, Regina, Calgary
Stock exchange listings	Montréal, Toronto, Vancouver and London, England
Banks	The Royal Bank of Canada Canadian Imperial Bank of Commerce The Bank of Nova Scotia Bank Canadian National Bank of Montreal Morgan Guaranty Trust Company of New York Bank of America
Financial calendar 1979/1980	Annual Meeting: July 11, 1979 Quarterly reports mailed: August, November, February Dividend dates: Common shares Series A preference shares Quarterly; June, September, December, March 6% preference shares Semiannually; September, March Interest on debentures payable: Series A 8½%: March 15, September 15 Series B 10⅞%: February 1, August 1 Series C 10¼%: April 22, October 22

Statistical Highlights – Ten Year Review

1979

1978

Sales and earnings	Revenues	1,161,526	1,049,421
	Depreciation	11,984	8,050
	Earnings before income taxes	97,565	71,148
	Income taxes	40,455	27,486
	Earnings before extraordinary items	56,407	43,078
	Net earnings after extraordinary items	57,721	40,734
	Earned on common shares before extraordinary items	56,059	42,730
Dividend record	Per common share fully diluted (in dollars)	5.40	4.42
	On preference shares	1,281	348
	On common shares	16,016	13,921
Capital expenditures	Per common share (in dollars)	1.64	1.44
	On fixed assets	31,055	17,170
Financial position	Current assets	386,403	354,351
	Current liabilities	192,516	136,997
	Working capital	193,887	217,354
	Fixed assets (before depreciation)	179,980	140,584
	Fixed assets (less depreciation)	93,826	70,221
	Long term debt	99,967	95,511
	Excess of assets over liabilities	297,974	232,876
Shareholders' equity	Preference shareholders	17,483	5,800
	Common shareholders	280,491	227,076
	Per common share (in dollars)	27.93	23.48

1976–79: 12 months ended March 31.

1975: 15 months ended March 31.

1969–73: 12 months ended December 31.

1977	1976	1975	1973	1972	1971	1970	1969
Thousands of dollars, except "per common share" statistics							
1,031,642	941,223	1,030,293	717,102	625,613	569,629	582,163	512,987
8,456	7,526	8,874	6,642	5,497	4,431	4,132	4,371
61,470	60,978	64,509	49,715	40,761	34,176	31,110	26,016
26,252	26,234	27,553	21,571	18,536	16,349	15,154	12,540
34,921	36,516	36,778	28,036	22,162	17,661	15,691	13,383
35,215	34,564	36,778	28,036	22,162	17,539	15,691	12,226
34,573	36,168	36,343	27,688	21,814	17,313	15,343	13,035
3.58	3.74	3.76	2.86	2.26	1.79	1.59	1.35
348	348	435	348	348	348	348	348
13,071	12,555	15,009	11,605	10,638	9,671	7,736	7,736
1.35	1.30	1.55	1.20	1.10	1.00	.80	.80
17,118	12,749	15,130	13,203	5,185	6,642	12,104	4,033
326,930	295,759	279,734	209,916	186,458	174,230	173,779	167,818
144,107	111,715	162,701	111,211	89,193	68,887	74,692	72,168
182,823	184,044	117,033	98,705	97,265	105,343	99,087	95,650
146,375	146,392	137,177	126,145	118,368	104,563	98,031	89,360
74,973	75,816	71,712	66,843	62,826	56,087	53,508	47,056
95,920	79,768	31,882	35,005	36,667	37,349	34,476	36,956
206,411	186,055	163,356	141,346	131,212	131,556	127,031	119,221
5,800	5,800	5,800	5,800	5,800	5,800	5,800	5,800
200,611	180,255	157,556	135,546	125,412	125,756	121,231	113,421
20.74	18.64	16.29	14.02	12.97	13.00	12.54	11.73



*Canada Northwest Land Limited
Calgary, Alberta*

Percentage owned: 21
Financial year end: September 30

	1978	1977
Revenue :	\$8,813,000	\$4,620,000
Earnings :	\$2,704,000	\$1,448,000



*Hardee's Food Systems, Inc.
Rocky Mount, North Carolina*

Percentage owned: 39
Financial year end: October 31

	1978	1977
Revenue:	\$258,656,000	\$214,389,000
Earnings: \$	8,260,000	\$ 6,406,000

(U.S. Funds)

The 39% ownership of Hardee's Food Systems, Inc. assumes the conversion of preferred shares to common shares.

Imasco

HOWARD ROSS LIBRARY
OF MANAGEMENT

JUN 26 1979

MCGILL UNIVERSITY

Table des matières

Administration et direction	2
Coup d'œil sur l'exercice	2
Rapport du président	3
Rapport des divisions	6
Filiales d'Imasco Limitée	12
État consolidé des bénéfices	13
État consolidé des bénéfices non répartis	13
Rapport des vérificateurs	13
Bilan consolidé	14
État consolidé de l'évolution de la situation financière	15
Notes accompagnant les états financiers consolidés	16
Données relatives au siège social	21
Coup d'œil sur la dernière décennie	22
Placements	24

Couverture: «Nos racines sont au Québec. Nous avons grandi et prospéré ici et nous entendons y rester. Mais nous aimerions être en mesure de participer à la formulation des programmes qui nous permettront d'y parvenir.»

If you would like a copy of this annual report in English, please write to:

The Secretary
Imasco Limited
4 Westmount Square
Montréal, Canada
H3Z 2S8

Imasco Limitée a deux divisions: Imperial Tobacco Limitée, la plus grande compagnie canadienne du genre, qui fabrique et distribue la gamme complète des produits du tabac; et les Produits Associés Imasco Limitée, qui exploitent des compagnies de transformation alimentaire et des magasins de détail dans les domaines des médicaments d'ordonnance, des produits de santé et de beauté, des produits du tabac, des cadeaux ainsi que des articles de sport.

Conseil d'administration
 Paul Paré ^{1,3}
 John H. Coleman ^{2,3}
 Purdy Crawford, c.r. ^{1,2}
 Peter Kilburn ^{1,3}
 Murray B. Koffler, C.M.
 L. Edmond Ricard ¹
 Jean H. Richer ²
 George G. Ross, c.a. ¹
 John J. Ruffo
 Robert T. Ruggles

Siège social:
 4, square Westmount
 Montréal, Canada H3Z 2S8
 Téléphone (514) 937 9111
 Télex 05 24176

Direction
 Paul Paré, président
 L. Edmond Ricard, vice-président exécutif
 Roger S. Ackman, vice-président et chef du contentieux
 Norman A. Dann, vice-président
 Roderick C. Foster, c.a., vice-président et contrôleur
 Matthews Glezos, vice-président et trésorier
 Bernard W. Matte, vice-président
 George G. Ross, c.a., vice-président
 John J. Ruffo, vice-président
 Robert T. Ruggles, vice-président
 Paul K. Ryan, secrétaire
 John N. Economides, trésorier adjoint
 Wendy V. Agnew, secrétaire adjointe
 Ronald M. Statham, c.g.a., contrôleur adjoint

¹ Membre du comité exécutif

² Membre du comité de vérification

³ Membre du comité de la rémunération

Coup d'œil sur l'exercice	1979	1978
	en milliers de dollars	
Ventes pour l'ensemble du réseau	1 586 748	1 070 687
Revenus	1 161 526	1 049 421
Bénéfices, compte non tenu des postes extraordinaires	56 407	43 078
Bénéfices nets, compte tenu des postes extraordinaires	57 721	40 734
Bénéfices dilués par action ordinaire, compte non tenu des postes extraordinaires	\$5.40	\$4.42
Bénéfices dilués par action ordinaire, compte tenu des postes extraordinaires	\$5.53	\$4.18
Dividendes par action ordinaire	\$1.64	\$1.44
Fonds de roulement	193 887	217 354
Total de l'actif	607 077	476 214
Avoir des actionnaires	297 974	232 876



Les bénéfices consolidés de l'exercice terminé le 31 mars 1979 furent de \$56 407 000, soit une augmentation de \$13 329 000 ou de 31% par rapport à l'exercice précédent. Les bénéfices dilués par action furent de \$5.40, en regard de \$4.42 il y a un an, pour une augmentation de 22%.

La vente de Progresso Foods, de laquelle il faut soustraire la réduction de nos investissements dans PoP Shoppes of America, Inc., nous vaut un gain extraordinaire de \$1 314 000, soit 13 cents par action.

L'an dernier, la perte extraordinaire de \$2 344 000 entraînée par la vente de nos entreprises d'alimentation de la côte Ouest des États-Unis avait réduit les bénéfices de 24 cents par action.

Les bénéfices nets dilués de l'exercice 1979 furent de \$57 721 000 ou \$5.53 par action en comparaison de \$40 734 000 et \$4.18 l'action, un an auparavant.

Tout au cours de l'exercice, Imperial Tobacco a devancé ses concurrents sur le terrain des ventes et a encore accru sa part du marché. Ses marques établies sont demeurées aussi populaires que dans le passé et ont même attiré de nouveaux clients. La compagnie mène aussi le peloton dans le secteur en pleine croissance des cigarettes douces, grâce à la création de versions «allégées» de marques établies et de nouvelles marques.

En février 1979, Imperial Tobacco annonçait une augmentation du prix de la cigarette destinée à lui redonner sa marge de profits, rongée par l'inflation. La compagnie reste ainsi fidèle à sa longue tradition, qui consiste à n'augmenter les prix que pour absorber les hausses de coûts de fabrication et de distribution et de ne compter, pour l'amélioration de sa rentabilité, que sur l'augmentation de son chiffre d'affaires et de sa productivité.

L'alimentation a continué de progresser; les ventes et les bénéfices sont nettement plus élevés qu'il y a un an. Notons tout particulièrement les points marqués par la division Taillefer des Aliments Grissol dans la fabrication et la distribution de charcuterie.

En février, la société annonçait la vente de Progresso Foods du New Jersey à Ogden Corporation de New York, pour la somme de \$40 301 000. Depuis son acquisition en 1969, Progresso, fabricant d'aliments italiens de grande qualité, marquait des progrès dans le marché américain. On a toutefois découvert que sa croissance future reposait sur la pénétration de ses produits bien au-delà de son marché principal, le Nord-Est des États-Unis. Nous avons estimé ne pas pouvoir investir les sommes énormes que la commercialisation et la distribution auraient exigées.

Le secteur alimentaire nous inspire toujours le même intérêt et la même confiance. Nous occupons au Canada une place solide et en pleine expansion.

Les résultats de l'exercice écoulé dépassent de beaucoup ceux de l'exercice précédent dans la plupart des secteurs du commerce de détail. Nous avons fait l'acquisition des magasins Shoppers Drug Mart et avons terminé avec succès la première phase de notre programme biennal d'intégration des magasins Shoppers Drug Mart et Top Drug Mart. Les ventes des magasins Top Drug Mart convertis en Shoppers Drug Mart ont connu des augmentations substantielles.

Dividendes

Le dividende trimestriel sur les actions ordinaires a été augmenté en novembre 1978 à 45 cents par action, ce qui portait le total des dividendes pour l'exercice à \$1.64 par action. En mai 1979, le dividende trimestriel sur les actions ordinaires a été augmenté à 50 cents, ce qui le place maintenant à \$2.00 sur une base annuelle.

Placements

En décembre 1978, la société acquérait 681 818 actions ordinaires supplémentaires de Hardee's Food Systems, Inc., au prix de É.-U. \$15 000 000. Imasco détient désormais 39% de l'avoir de Hardee's.

Nous continuons de croire que Hardee's peut devenir un géant au sein du secteur en plein essor qu'est la restauration-minute aux États-Unis.

La société a choisi de convertir le placement et l'avance qu'elle détenait dans PoP Shoppes of America, Inc. en actions privilégiées de la compagnie mère de cette dernière, PoP Shoppes International Inc. Ces actions privilégiées, d'une valeur nominale globale de É.-U. \$11 950 000, deviendront rachetables par versements annuels égaux entre 1982 et 1989 et porteront un dividende de 5% pour chacune des années en question. Cette conversion met fin à nos placements dans PoP Shoppes of America, Inc., opération qui voulait donner à PoP Shoppes International Inc., la compagnie mère, la direction des exploitations américaines.

Nous estimons que la compagnie américaine doit jouir de la propriété indivise de ses exploitations pour atteindre son potentiel. De plus, notre placement dans la compagnie mère nous offre un surcroît de sécurité.

Dons

Il y a une façon d'assumer ses responsabilités sociales et c'est en aidant de bonnes causes. Pendant l'exercice écoulé, Imasco a donné, par l'entremise de ses compagnies, plus de \$840 000 à des organismes canadiens sans but lucratif dans les domaines du bien-être, de l'enseignement, de la culture, des loisirs et des activités communautaires.

Ce chiffre ne tient pas compte des mandats de promotion de produits ni des subventions du Conseil du Maurier des arts d'interprétation.

Contributions à des formations politiques

Nous estimons que les partis politiques constituent des rouages essentiels de la démocratie et qu'ils méritent notre aide. Au cours de l'exercice, nous avons versé \$31 600 à des formations politiques fédérales et provinciales favorables à la libre entreprise et à l'unité du Canada.

Perspectives

L'inflation demeure l'un des principaux maux du Canada et de presque tous les pays étrangers. Rien ne nous permet de croire que le prix des matières premières

va cesser de grimper au cours du prochain exercice. Néanmoins, nous entendons exercer toute notre influence contre les augmentations de coûts et déployer les plus grands efforts à y faire échec en améliorant notre rendement.

Nous croyons que les résultats de l'exercice 1979 ouvrent la voie à un exercice 1980 encore plus prometteur.

L'entreprise privée et l'État

Aucune politique officielle n'est applicable sans l'appui de la majorité de la société ou, du moins, de la majorité des grands secteurs qu'elle touche. Adopter des politiques et des lois nettement contraires aux intérêts d'un groupe, c'est inévitablement pousser le groupe en question à exiger des changements, à chercher à les contourner et, en dernier recours, à fuir carrément le territoire où elles sont appliquées.

Malgré l'évidence première de ce que nous venons de dire et les innombrables leçons de l'Histoire, certains hommes politiques demeurent absolument convaincus que la difficulté se contourne en éliminant les échappatoires et en imposant de lourdes amendes.

On croit aussi que, malgré ses récriminations, l'entreprise privée parvient toujours à fonctionner, quelles que soient les conditions imposées par la loi.

Cette foi dans le pouvoir législatif vient peut-être du délai entre l'adoption des lois et leurs retombées.

Ajoutons à cela un autre point de vue, tout particulièrement répandu dans la gauche: les hommes d'affaires ont tellement d'ingéniosité qu'ils peuvent survivre, faire des profits et produire les capitaux nécessaires à la bonne marche de l'économie en dépit de la pire ingérence de l'État et de tous les obstacles politiques.

Ce qui distingue probablement l'homme d'affaires qui réussit, c'est sa faculté de voir à long terme et de prévoir les conséquences de l'imprudence. Cette faculté, il est tout disposé à en faire profiter le législateur, mais les résultats ne sont pas toujours positifs.

Les porte-parole officiels ne cessent de proclamer que l'homme d'affaires québécois a un rôle important à jouer pour l'avenir du Québec. Mais ils lui font bien comprendre du même coup qu'il faut jouer selon les règles fixées par l'État.

Nous qui sommes dans les affaires et l'industrie, nous connaissons l'importance de notre rôle. Nous savons que nous sommes les principaux producteurs des capitaux nécessaires au fonctionnement du pays. C'est nous qui fournissons les biens et services et qui versons les salaires, sources des impôts qui font vivre les gouvernements.

Les hommes politiques reprochent aux hommes d'affaires de se tenir à l'écart de la chose politique et sociale. Mais que nous fassions connaître nos vues et qu'elles soient contraires à la politique officielle, et nous passons pour réactionnaires et asociaux. Divers gouvernements nous ont invités à leur soumettre des mémoires. Mais ils n'en ont jamais tenu compte dans la formulation des lois. Cas typique: l'étude du projet de loi 101, au Québec. Tout comme d'autres compagnies, nous avons soumis des documents très complets mettant le gouvernement en garde contre les résultats possibles de restrictions superflues sur l'enseignement et l'affichage en anglais. Tout comme d'autres, nous avons fait valoir nos vues sur l'imposition injuste de ceux qui gagnent \$30 000 et plus. On n'a évidemment tenu aucun compte de nos vues et de nos avertissements. Ce qui devait se produire s'est produit: exode accru de gens de profession et d'hommes d'affaires, incapacité d'attirer du personnel ici, exode aussi de nouveaux diplômés.

Le monde des affaires ne demande pas le droit de dicter les programmes politiques. Il demande tout simplement à être consulté et à contribuer à la formulation des lois par son expérience et ses connaissances dans les domaines de sa compétence. Et ces domaines ne se limitent pas, comme on le croit trop souvent, à la production et à la comptabilité. Nous travaillons tout autant avec des ressources humaines qu'avec des matières premières et des capitaux. La vie, le bonheur et la carrière de nos salariés nous tiennent à cœur. Est heureux et productif le sala-

rié rétribué avec justice, capable de réaliser ses ambitions de carrière, taxé raisonnablement et libre de faire instruire ses enfants selon son choix, sa foi et sa conscience. Est mécontent et improductif celui qui est déraisonnablement grevé d'impôts, inquiet de son avenir parce qu'on a délibérément créé pour lui un climat d'hostilité, obligé de faire instruire ses enfants à l'opposé de ce qu'il souhaite et incertain de sa légalité. Ce dernier est un bon candidat à l'exil vers un milieu de vie où il fait encore bon travailler. Nous le savons par expérience.

L'homme d'affaires québécois intelligent et perspicace est de plus en plus conscient de l'évolution de notre société. Il a noté avec plaisir l'intérêt que le Québécois francophone s'est découvert, il y a plusieurs années, pour le commerce, l'industrie, la technique et la science. Les entreprises intéressées entendent du reste cultiver cet intérêt et s'alimenter à cette source nouvelle.

Il a aussi compris que cela allait accroître l'usage du français. On n'a jamais eu besoin de lois restrictives ou punitives pour provoquer ou accélérer l'évolution en question. De telles lois ne servent qu'à dresser les uns contre les autres les divers éléments de la société. Mais le gouvernement actuel du Québec semble justement rechercher la division.

Nous croyons fermement que la majorité des Québécois rejettera la séparation, mais nous n'avons pas hâte au référendum. Il y a déjà assez d'incompréhension et d'hostilité dans notre société. C'est de l'irresponsabilité politique que d'apporter un élément de division comme celui-là, que de demander aux citoyens de se ranger les uns contre les autres.

La souveraineté-association est une contradiction indéfinissable et inapplicable. Proposer la souveraineté (euphémisme de la séparation), c'est proposer un changement révolutionnaire avec les risques de bouleversements sociaux et économiques que cela suppose.

Et accoler à cette révolution la notion d'«association», c'est berner l'électeur. Les conditions de l'association (et son éventualité même) seront dictées par

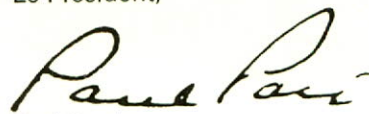
le climat et les événements provoqués par cette révolution. Or, personne ne peut prévoir ce climat ni ces événements. La promesse d'association est donc sans fondement.

Société fermée, le Québec ne peut pas prospérer. Quelle que soit son orientation politique, sa survie économique demeure liée à celle de ses voisins. Le monde rétrécit et l'interdépendance commerciale et monétaire grandit; chaque partenaire a donc peu de marge de manœuvre.

Nous pourrions donner le Québec en exemple au reste du Canada et au monde entier. Nous pouvons construire une société bilingue et ouverte, nourrie par toutes les cultures et les protégeant toutes.

Nos racines sont au Québec. Nous avons grandi et prospéré ici et nous entendons y rester. Mais nous aimerions être en mesure de participer à la formulation des programmes qui nous permettront d'y parvenir.

Au nom du Conseil d'administration,
Le Président,



Paul Paré
Montréal, le 31 mai 1979

Imperial Tobacco

Les ventes de la division du tabac pour l'exercice furent de \$741 405 000, soit une augmentation de 13% par rapport aux ventes de l'exercice 1978, qui avaient été de \$655 010 000. Les bénéfices d'exploitation se sont établis à \$78 839 000 contre \$68 322 000 un an auparavant, pour une augmentation de 15%.

Cigarettes

Au cours de l'exercice terminé le 31 mars 1979, les ventes pour l'ensemble de l'industrie de la cigarette furent de 62.6 milliards d'unités, soit 2.8% de plus qu'au cours des 12 mois précédents.

L'augmentation des ventes de cigarettes d'Imperial Tobacco a dépassé la moyenne générale, avec 10% pour la même période. Imperial Tobacco a accaparé la majeure partie de la croissance générale de l'industrie; elle a aussi sensiblement augmenté sa part du marché, tous ses principaux concurrents voyant diminuer la leur.

Le succès extraordinaire de la commercialisation des cigarettes d'Imperial Tobacco s'explique par l'ampleur de ses gammes de produits ainsi que par la rapidité avec laquelle elle a su déceler la préférence du consommateur pour les marques légères. Car de la cigarette très douce, qui gagne actuellement la faveur du consommateur, jusqu'à la cigarette corsée traditionnelle, Imperial Tobacco offre des produits pour tous les goûts.

Les marques bien établies, synonymes de qualité et de satisfaction, jouissent toujours de la faveur des fumeurs avertis; on en a aussi fait des versions légères. Citons, à titre d'exemples, la Player's Légère, la du Maurier Spéciale Extra-Douce, la Peter Jackson Extra-Douce, la Matinée Filtre Spécial et la Médaille. Pour les amateurs de cigarettes mentholées, la Cameo est depuis plus de deux ans offerte en version Extra Mild.

Grâce à la mise au point de nouveaux mélanges de tabac et de nouveaux filtres, synonymes à la fois de saveur et de douceur, grâce aussi à sa publicité et à ses emballages attrayants, Imperial Tobacco

a porté sa part du marché total de la cigarette à plus de 42%.

La division Imperial Tobacco a donc conservé le titre acquis il y a déjà longtemps de chef de file de l'industrie. Cela est d'autant plus remarquable que la cigarette constitue un marché stable, arrivé à maturité, où la croissance suit généralement la courbe de la population. De plus, elle a su assumer ses responsabilités sociales en aidant, en protégeant et en faisant progresser les activités culturelles et sportives au Canada, comme on le verra sous «Grandes manifestations».

Prix et taxes

En février 1979, le prix de la cigarette a subi une augmentation dictée par l'inflation des coûts de matières premières et d'exploitation. Au cours de la dernière année, la Colombie-Britannique, le Manitoba, la Saskatchewan, le Québec, le Nouveau-Brunswick et les Territoires du Nord-Ouest ont encore augmenté la charge fiscale des produits du tabac.

Au cours de l'exercice écoulé, le cigare et le tabac de coupe fine ont également connu des hausses de prix, aussi imposées par l'augmentation du coût de matières premières et d'exploitation.

Cigares et tabac de coupe fine

Les ventes de ce secteur ont continué leur déclin. Le tabac de coupe fine a baissé de près de 8% à 5 660 000 kg au total. Les ventes d'Imperial Tobacco ont subi une chute de seulement 1%, ce qui assure à la compagnie la plus grosse part du marché, soit près de 40%.

L'ensemble des ventes de tabac à pipe a diminué d'environ 4% et Imperial Tobacco voyait son volume subir une égale réduction, ce qui lui donne une part du marché de 34%.

Les ventes totales de cigares ont baissé de près de 4% et celles de la compagnie, de 2%.

Grandes manifestations

Imperial Tobacco appuie très généreusement les activités sportives et culturelles

du Canada, associant du même coup le nom de ses principales marques à des manifestations de prestige.

En janvier 1979, Imperial Tobacco et Tennis Canada annonçaient que la compagnie va commanditer l'Omnium canadien de tennis. Les «Internationaux Player's» (ainsi que se nommera la rencontre) auront lieu à Toronto du 11 au 19 août. Dotés de prix de \$210 000, ils attireront de grands joueurs. Ils associeront dans l'esprit du public le nom de Player's à un sport qui attire un nombre sans cesse croissant de spectateurs et de participants.

L'Omnium de golf canadien est désormais l'une des grandes manifestations sportives du monde. Commandité par la marque Peter Jackson, le tournoi se tiendra cette année au club de golf Glen Abbey, du 18 au 25 juin.

Également connue mondialement, la Classique féminine Peter Jackson se déroulera cette année au club de golf de la vallée du Richelieu, du 23 au 29 juillet.

Le Conseil du Maurier des arts d'interprétation a aidé, cette année encore, le théâtre, la musique et le ballet. Le programme «Les Étoiles du Maurier», lancé vers la fin de 1977, a permis de découvrir de nouveaux musiciens canadiens. Le programme a reçu quelque 1 500 demandes et fait 600 auditions. Vingt-quatre aspirants ont reçu un prix de mérite de \$500 et les 18 semi-finalistes, qui ont participé à l'enregistrement de trois émissions de télévision, ont touché chacun \$2 000. De ce dernier groupe, on a retenu six finalistes, qui ont donné un récital au Queen Elizabeth Theatre de Toronto et reçu un supplément de \$5 000.

Tabac en feuilles

En 1978, la récolte de tabac jaune en Ontario a donné 230 millions de livres, que l'acheteur canadien a payé en moyenne \$1.19 la livre, compte tenu de sa contribution au programme d'aide à l'exportation. Du total, 128 millions de livres ont été vendues au Canada et le reste, soit 102 millions de livres, a été exporté.

L'entente conclue avec l'Office de com-



Quelques-unes des marques les plus populaires de cigarettes, de cigares, de tabacs à pipe, de tabacs de coupe fine, de papiers et de tubes d'Imperial Tobacco.

Imperial est la seule compagnie canadienne qui fabrique et distribue la gamme complète des produits du tabac.

mercionalisation des producteurs de tabac jaune de l'Ontario prévoit pour 1979 une récolte de 230 millions de livres, dont 100 millions pour l'exportation, au prix minimal moyen de \$1.16 la livre.

L'augmentation des ventes d'Imperial Tobacco impose l'agrandissement de ses installations de stockage et de production. En janvier 1979, on a terminé la construction d'un entrepôt de tabac en feuilles à Aylmer, en Ontario. Cela porte à neuf le nombre des entrepôts du genre et, avec les 175 000 pi² des nouvelles installations, à 783 000 pi² la superficie totale.

Relations industrielles

La compagnie a signé de nouvelles conventions collectives d'une durée de deux ans, valables jusqu'au cours de l'exercice 1981, avec les salariés syndiqués de cinq usines du Québec et de l'Ontario membres du Syndicat international des travailleurs de la boulangerie, de la confiserie et du tabac.

Productivité

Le programme quinquennal de modernisation et d'agrandissement des usines de production annoncé vers le début de l'an dernier est maintenant bien engagé. Le programme, qui vise à nous mettre au pas du progrès technique, nous permettra aussi d'augmenter notre production.

On prévoit l'acquisition de machinerie très rapide et d'équipement de climatisation et d'insonorisation propre à rehausser le confort des travailleurs.

Perspectives

Imperial Tobacco augmente ses ventes et sa part du marché dans une industrie importante. Si nous continuons à étendre notre gamme de produits, à investir dans l'équipement de fabrication, les communications commerciales et les activités communautaires, l'avenir de la compagnie s'annonce prometteur et sa place de chef de file de l'industrie canadienne du tabac est assurée.

Produits Associés Imasco

Les Produits Associés Imasco Limitée assurent, au sein de la société, la gestion de toutes les activités étrangères au tabac.

Les ventes pour l'ensemble du réseau se sont élevées à \$871 883 000, soit \$431 074 000 ou 98% de plus que lors de l'exercice précédent. Par «ventes pour l'ensemble du réseau», on entend les ventes des compagnies d'exploitation et celles des concessions: Shoppers Drug Mart et The Tinder Box International, Ltd.

Les bénéfices d'exploitation furent de \$36 242 000, soit une augmentation de \$20 611 000 ou 132% par rapport à l'exercice antérieur.

Les revenus du secteur alimentation furent de \$197 569 000, contre \$220 103 000 un an auparavant. Les revenus au détail se sont chiffrés à \$249 092 000, en regard de \$199 440 000, un an plus tôt.

Les bénéfices d'exploitation des compagnies de produits alimentaires se sont établis à \$13 848 000 en comparaison de \$8 784 000 pour l'exercice précédent. Les bénéfices d'exploitation du commerce de détail se sont chiffrés à \$22 394 000, ce qui est à rapprocher de \$6 847 000, un an plus tôt.

L'augmentation marquée du chiffre d'affaires et des bénéfices des magasins de détail est surtout attribuable à l'intégration des résultats des magasins Shoppers Drug Mart à partir du 1^{er} avril 1978, date de leur acquisition.

Alimentation

Progresso Foods

La compagnie Progresso Foods a été vendue en date du 31 mars 1979. Les résultats de son dernier exercice font partie du présent rapport annuel consolidé d'Imasco.

Aliments Unico

Unico demeure l'un des principaux fournisseurs d'aliments de type italien, surtout en Ontario et au Québec. Sa croissance

s'est maintenue, grâce à l'augmentation de ses ventes dans les chaînes d'épicerie.

L'accroissement de la publicité et de la promotion fait mieux connaître le nom d'Unico. Cela a des répercussions heureuses sur ses ventes de poisson en conserve, d'olives, de marinades et d'huile végétale. L'huile végétale Unico, de fabrication entièrement canadienne, jouit d'une grande popularité dans les cuisines privées et commerciales et se classe désormais parmi les marques les plus vendues en Ontario.

Les Aliments Grissol

Les Aliments Grissol regroupent plusieurs divisions qui fabriquent un vaste assortiment de produits alimentaires. La division Grissol, spécialisée dans les produits à base de pain et dans les soupes, est demeurée en tête de file dans son domaine. Sa croissance exige l'expansion de ses installations, au cours de l'exercice à venir. Grissol vient de faire l'acquisition d'une usine de produits du pain à Swanton, au Vermont.

Ses ventes de bâtonnets de pain, de toasts Melba, de panure et d'autres produits à base de pain sec ont augmenté et son expansion à l'extérieur du Québec est encourageante. On a récemment lancé des Gressins, nouveaux bâtonnets minces proposés en trois versions: gourmet, fines herbes et ciboulette. Le consommateur semble bien les accueillir.

Grissol fabrique aussi des soupes déshydratées, sous la marque Loney's, pour le consommateur et l'industrie. Les ventes de toutes les soupes Loney's ont augmenté au cours de l'exercice et on s'affaire actuellement à mettre au point de nouveaux produits et de nouveaux emballages.

Viau

Viau est l'un des plus grands fabricants canadiens de biscuits et de friandises; son principal marché est le Québec.

Les Biscuits Montmagny complètent la gamme de Viau et détiennent une part importante du marché des biscuits et des friandises en milieu rural, au Québec.



Quelques bons produits, nouveaux et traditionnels, de Grissol, Taillefer et Unico.

Taillefer

La division Taillefer produit des spécialités typiquement québécoises et de la charcuterie (pâtés et cretons) ainsi que des viandes préparées (jambon, saucisson de Bologne, saucisse à hot dog, bacon et saucisse). Ses nouveaux produits de grande qualité, commercialisés sous la marque La Varenne, ont été accueillis avec beaucoup d'enthousiasme. Les ventes de la division ont augmenté de plus de 50% par rapport à l'exercice précédent.

Cette tendance se maintient et, pour faire face à la demande sans cesse croissante, l'usine de Magog, au Québec, a été considérablement agrandie.

Perspectives

Les ventes des produits alimentaires devraient continuer à augmenter au cours de l'exercice 1980 et l'on étudie actuellement la possibilité d'étendre ce secteur par l'acquisition d'entreprises apparentées.

Commerce de détail

Notre réseau de vente au détail est constitué de plus de 1 000 pharmacies, magasins de cadeaux, débits de tabac, magasins d'articles de sport et comptoirs de nettoyage à sec.

Shoppers Drug Mart

La chaîne Shoppers Drug Mart est constituée de pharmacies en concession, au Canada et aux États-Unis, et de comptoirs de nettoyage à sec appelés Embassy Cleaners, en Ontario.

Les ventes et les revenus ont augmenté dans tous les domaines au cours de l'exercice. La première phase du programme biennal d'intégration des Top Drug Mart et des Shoppers Drug Mart est terminée et 13 Top Drug Mart sont devenus des Shoppers Drug Mart.

De plus, on a ouvert 25 nouvelles pharmacies et acquis cinq comptoirs de nettoyage à sec. Les ventes ont augmenté dans toutes les régions du Canada. L'expansion des affaires au Canada se poursuivra en 1980 et l'on accordera la

priorité à la conversion des magasins Top Drug Mart en concessions Shoppers Drug Mart.

La chaîne Shoppers Drug Mart détient 50% des actions d'un groupe québécois de pharmacies dont la raison sociale est Pharmaprix.

Les Shoppers Drug Mart se sont installés aux États-Unis et ont ouvert un bureau régional à Boca Raton, en Floride. Le principe a été bien accueilli et on compte maintenant 10 points de vente en Floride. On étudie actuellement la possibilité de s'établir dans d'autres régions des États-Unis.

Les Shoppers Drug Mart comptent désormais 333 établissements Shoppers Drug Mart et Top Drug Mart, 32 Pharmaprix et 84 comptoirs Embassy Cleaners.

Le Groupe UCS Limitée

Connu jusqu'ici sous la raison sociale de United Cigar Stores Limitée, le Groupe UCS Limitée exploite des débits de tabac, des magasins de cadeaux et des magasins de journaux dans les hôtels, les aéroports, les centres commerciaux et les quartiers commerçants. Il exploite aussi des rayons du tabac dans des magasins Woolco.

Au cours des dernières années, une idée nouvelle a eu énormément de succès, soit celle de boutiques spécialisées offrant non seulement des produits du tabac et des articles connexes, mais aussi quelques articles-cadeaux de haute qualité. Connus sous les noms de «Au Masculin», pour les boutiques de cadeaux pour hommes, et «Lamplighter» (cadeaux et tabac), ces points de vente se sont révélés populaires. On étudie actuellement la possibilité d'ouvrir de nouveaux établissements du genre.

Il y a maintenant 387 magasins UCS au Canada.

Le Groupe UCS exploite aussi The Tinder Box International, Ltd., chaîne américaine de débits de tabac cédés en concession ou propriété de la compagnie. Ces magasins sont situés dans des centres commerciaux choisis avec le plus grand soin.

Ils proposent des produits du tabac et un très vaste choix de cadeaux de la plus haute qualité, offerts avec un service très personnel. L'expansion se poursuit. Au cours de l'exercice, on a ouvert 12 magasins, ce qui porte le total à 173.

Collegiate/Arlington Sports

Collegiate/Arlington Sports exploite une chaîne de 25 magasins d'articles de sport, du Québec à la Colombie-Britannique. Au cours de l'exercice, on a ouvert de nouveaux points de vente dans les régions de Montréal, de Toronto et d'Ottawa et on prévoit en ouvrir d'autres au cours de l'exercice 1980, dont un au Centre Eaton de Toronto.

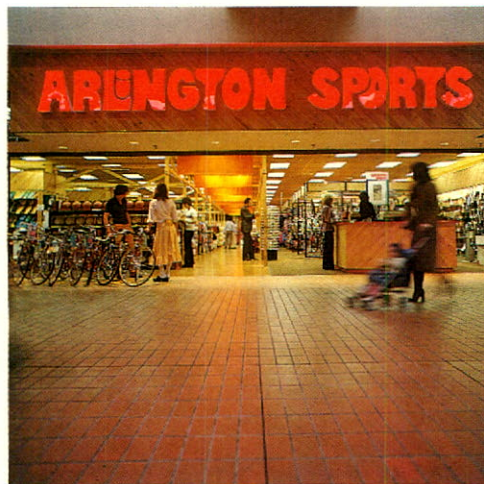
Les articles de sport demeurent un domaine très concurrentiel. La direction de Collegiate/Arlington a donc renforcé son approche en commercialisation, en publicité et en techniques marchandes. Au cours de l'exercice, le groupe a lancé des programmes d'amélioration du stockage, de la distribution, des achats et du contrôle des stocks, et les résultats sont déjà bons.

Perspectives

On devrait assister au cours de l'exercice 1980 à une augmentation satisfaisante des ventes et des bénéfices de tous les secteurs des Produits Associés Imasco.



Nos boutiques spécialisées sont situées dans les centres commerciaux les plus modernes du Canada.



- 1 Comme tous les autres points de vente de la chaîne, la pharmacie Shoppers Drug Mart du centre commercial Hillcrest à Richmond Hill, en Ontario, a une apparence attirante et propose un choix judicieux de produits, notamment sous leur marque privée «Life».
- 2 Au Masculin
Les Promenades St-Bruno, Québec
- 3 Arlington Sports
Les Promenades St-Bruno, Québec
- 4 Collegiate Sports
Oshawa Center, Ontario

Imperial Tobacco Limitée
Montréal, Québec

Fabrique et distribue des cigarettes, du tabac de coupe fine, du tabac à pipe, du tabac à chiquer et du tabac à priser.

Paul Paré, président du conseil
L. Edmond Ricard, président
Jean-Louis Mercier, vice-président
exécutif
Clifford Warren, vice-président exécutif
Marius Dagneau, vice-président
Pierre Desjardins, vice-président
E. Peter Gage, vice-président
Robertson M. Gibb, vice-président
Anthony I. Kalhok, vice-président
André Laporte, vice-président
Claude Mercier, vice-président
William J. Ross, vice-président
William J. Harris, secrétaire
Robert Bégin, c.a., contrôleur
John Gerlich, contrôleur adjoint

La Compagnie General Cigar Limitée
Montréal, Québec
Fabrique et distribue des cigares.

La Compagnie de tabac en feuilles
Imperial
Aylmer, Ontario
Achète et traite du tabac en feuilles pour Imperial Tobacco et pour l'exportation.

Les Produits Associés Imasco Limitée
Toronto, Ontario

Paul Paré, président du conseil
George G. Ross, c.a., président
Ronald F. Findlay, c.a., vice-président
exécutif
John J. Ruffo, vice-président exécutif
Wilmat Tennyson, vice-président exécutif
John F. Mathers, c.a., trésorier
Stella M. Pavic, secrétaire
G. Michael Martin, c.a., contrôleur

Alimentation

Les Aliments Unico Limitée
Toronto, Ontario

Commercialise plus de 175 produits alimentaires de type italien.
Edward C. Pasquale, Jr., président

Les Aliments Grissol Limitée
Montréal, Québec

Fabrique et distribue une vaste gamme de produits par l'entremise des divisions suivantes:
Grissol: produits à base de pain et soupes;
Viau: biscuits et friandises;
Taillefer: charcuterie;
Montmagny: biscuits et friandises.
Yves Hudon, président

Commerce de détail

Le Groupe UCS Limitée
Toronto, Ontario

Chaîne de 387 débits de tabac et magasins de cadeaux.
Frederick C. Van Parys, président

Collegiate / Arlington Sports
Toronto, Ontario

Chaîne de 25 magasins de détail d'articles de sport.
Bruce S. McCubbin, président

Shoppers Drug Mart
Toronto, Ontario

Chaîne de 365 pharmacies appartenant à la compagnie ou exploitées sous concession, au Canada et aux États-Unis, portant les raisons sociales de Shoppers Drug Mart, Top Drug Mart et Pharmaprix; et de 84 comptoirs de nettoyage à sec appelés Embassy Cleaners.
Murray B. Koffler, C.M., président du conseil
Jack Gwartz, président

The Tinder Box International, Ltd.
Santa Monica, Californie

Concesseur de 173 boutiques de produits du tabac situées aux États-Unis.
Laurence H. Simpson, président

État consolidé des bénéfices

	1979	1978
	en milliers de dollars	
Revenus (note 4)	1 161 526	1 049 421
Taxes de vente et d'accise	363 180	330 258
	798 346	719 163
Frais d'exploitation	689 849	640 939
Bénéfices d'exploitation (note 4)	108 497	78 224
Intérêt – net (note 5)	10 932	7 076
Bénéfices avant impôts sur le revenu	97 565	71 148
Impôts sur le revenu	40 455	27 486
	57 110	43 662
Participation minoritaire	703	584
Bénéfices, compte non tenu des postes extraordinaires	56 407	43 078
Postes extraordinaires (note 6)	1 314	(2 344)
Bénéfices nets, compte tenu des postes extraordinaires	57 721	40 734
Bénéfices par action ordinaire:		
compte non tenu des postes extraordinaires		
non dilués	\$5.64	\$4.42
dilués	\$5.40	\$4.42
compte tenu des postes extraordinaires		
non dilués	\$5.77	\$4.18
dilués	\$5.53	\$4.18

État consolidé des bénéfices non répartis

Bénéfices non répartis au début de l'exercice	178 723	152 258
Bénéfices nets, compte tenu des postes extraordinaires	57 721	40 734
Dividendes (note 7)	(17 297)	(14 269)
Bénéfices non répartis à la fin de l'exercice	219 147	178 723

Les notes accompagnant les états financiers en font partie intégrante.

Rapport des vérificateurs

Aux actionnaires d'Imasco Limitée

Nous avons vérifié le bilan consolidé d'Imasco Limitée au 31 mars 1979 ainsi que les états consolidés des bénéfices, des bénéfices non répartis et de l'évolution de la situation financière de l'exercice terminé à cette date. En ce qui concerne Imasco Limitée et ses filiales, notre vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues, et a comporté par conséquent les sondages et autres procédés que nous avons jugés nécessaires dans les circonstances. Quant aux compagnies comptabilisées à la valeur de consolidation, nous nous en sommes remis aux rapports des vérificateurs qui ont vérifié leurs états financiers.

À notre avis, d'après notre vérification et d'après les rapports des autres vérificateurs, ces états financiers consolidés présentent fidèlement la situation financière de la société au 31 mars 1979 ainsi que les résultats de son exploitation et l'évolution de sa situation financière pour l'exercice terminé à cette date selon les principes comptables généralement reconnus, appliqués de la même manière qu'au cours de l'exercice précédent.

Deloitte Haskins & Sells

Comptables agréés
Montréal, Canada

le 31 mai 1979

Bilan consolidé		1979	1978
		en milliers de dollars	
Actif à court terme	Encaisse et dépôts à terme	12 532	28 662
	Comptes et effets à recevoir	89 003	50 853
	Stocks (note 8)	282 215	272 016
	Frais payés d'avance	2 653	2 820
	Total de l'actif à court terme	386 403	354 351
Passif à court terme	Dette bancaire et autres emprunts à court terme	92 925	47 855
	Comptes à payer et frais courus	67 739	63 540
	Impôts sur le revenu, taxes d'accise et autres	28 922	22 536
	Tranche exigible de la dette à long terme (note 10)	2 930	3 066
	Total du passif à court terme	192 516	136 997
Fonds de roulement		193 887	217 354
Autres éléments d'actif	Placements dans des compagnies associées (note 2)	53 139	35 856
	Autres placements et créances	25 967	9 709
	Frais reportés	8 186	4 930
	Immobilisations (note 9)	93 826	70 221
	Achalandage	39 556	1 147
Total des autres éléments d'actif		220 674	121 863
Excédent de l'actif sur le passif à court terme		414 561	339 217
Autres éléments de passif	Dette à long terme (note 10)	99 967	95 511
	Impôts sur le revenu reportés	15 729	9 569
	Participation minoritaire	891	1 261
	Total des autres éléments de passif	116 587	106 341
Excédent de l'actif sur le passif		297 974	232 876
Avoir des actionnaires	Capital-actions (note 11)	78 827	54 153
	Bénéfices non répartis	219 147	178 723
	Total de l'avoir des actionnaires	297 974	232 876
Au nom du Conseil d'administration Paul Paré, administrateur Purdy Crawford, c.r., administrateur		Les notes accompagnant les états financiers en font partie intégrante.	

État consolidé de l'évolution de la situation financière

		1979	1978
		en milliers de dollars	
Provenance des fonds	Bénéfices, compte non tenu des postes extraordinaires	56 407	43 078
	Postes hors caisse	19 297	12 164
	Fonds provenant de l'exploitation	75 704	55 242
	Vente d'unités de l'exploitation	40 301	41 263
	Fonds de roulement vendu	(24 248)	(25 673)
		16 053	15 590
	Produit de l'émission d'actions privilégiées série A	24 674	—
	Autres placements et créances	2 995	—
	Vente d'immobilisations	2 171	494
	Dette à long terme	—	1 682
	Divers	86	801
	Total de la provenance des fonds	121 683	73 809
Utilisation des fonds	Achats de filiales	65 131	—
	Fonds de roulement acquis	(5 937)	—
		59 194	—
	Immobilisations	31 055	17 170
	Placements dans des compagnies associées	19 387	5 192
	Dividendes	17 297	14 269
	Dette à long terme	4 987	3 992
	Autres placements et créances	10 036	502
	Frais reportés	3 194	760
	Total de l'utilisation des fonds	145 150	41 885
Fonds de roulement	(Diminution) augmentation du fonds de roulement	(23 467)	31 924
	Au début de l'exercice		
	Solde déjà établi	214 747	182 823
	Redressement du change (note 1)	2 607	2 607
	Solde redressé	217 354	185 430
	À la fin de l'exercice	193 887	217 354

Les notes accompagnant les états financiers en font partie intégrante.

Notes accompagnant les états financiers consolidés

en milliers de dollars

1. Énoncé des conventions comptables	Les états financiers consolidés ont été dressés conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada et comprennent ce qui suit:
	a) Principes de consolidation Les états financiers consolidés regroupent les comptes d'Imasco Limitée et de toutes ses filiales. Toutes les acquisitions ont été comptabilisées selon la méthode de l'achat pur et simple et les résultats d'exploitation des entreprises acquises ont été inclus à partir de la date d'entrée en vigueur des acquisitions. L'achalandage et les coûts afférents résultant de l'acquisition des filiales sont capitalisés et amortis selon la méthode de l'amortissement constant sur leur durée d'utilisation estimative, laquelle ne dépasse pas 40 ans.
	b) Placements Les placements dans des compagnies associées, lesquels représentent des participations minoritaires importantes, ont été comptabilisés à la valeur de consolidation à partir des derniers états financiers vérifiés. Les autres placements sont inscrits au coût.
	c) Change Les comptes de valeurs exprimés en dollars américains ont été convertis en dollars canadiens de la façon suivante: immobilisations, amortissement accumulé, placements dans des compagnies associées et achalandage—aux cours du change en vigueur aux dates d'acquisition; tous les autres éléments de l'actif et du passif—aux cours du change en vigueur à la fin de l'exercice; tous les comptes de bénéfices, sauf l'amortissement—aux cours moyens du change pour l'exercice. Les gains nets cumulatifs non matérialisés lors de la conversion s'élèvent à \$2 660 et ont été reportés au titre des comptes à payer et frais courus. Au cours de l'exercice, la société a modifié, avec effet rétroactif, sa méthode de conversion des placements dans des compagnies associées qui, au lieu d'être convertis aux cours du change en vigueur à la fin de l'exercice, sont désormais convertis aux cours du change en vigueur aux dates d'acquisition. Ce changement n'a aucun effet sur l'état des bénéfices, mais donne lieu à un redressement de \$2 607 du fonds de roulement au début de l'exercice précédent.
	d) Stocks Les stocks sont évalués au moindre du coût et de la valeur de réalisation nette. Pour chacune des divisions, le coût est essentiellement déterminé comme suit: Imperial Tobacco: coût moyen Alimentation: épuisement successif Détail: méthode de l'inventaire au prix de détail
	e) Immobilisations Les immobilisations sont inscrites au coût. L'amortissement est calculé selon la méthode de l'amortissement constant sur la durée d'utilisation estimative des immobilisations. La durée d'utilisation estimative des principales catégories d'immobilisations varie de 14 à 40 ans en ce qui concerne les immeubles et de 5 à 14 ans pour ce qui est du matériel. Les améliorations locatives sont amorties selon la méthode de l'amortissement constant sur la durée respective des baux.
	f) Impôts sur le revenu Les impôts sur le revenu sont comptabilisés selon la méthode du report d'impôt, en vertu de laquelle on pourvoit aux impôts sur le revenu au cours de l'exercice pendant lequel les opérations influent sur le bénéfice net, peu importe le moment où ces opérations sont comptabilisées aux fins de l'impôt sur le revenu. Les écarts temporaires donnant lieu au report d'impôts se rapportent principalement à l'excédent de l'amortissement fiscal sur l'amortissement comptable figurant dans les présents états financiers.
	g) Régime de retraite Les compagnies possèdent des régimes de pensions et de retraite destinés à protéger la quasi-totalité de leurs employés. Le coût de ces régimes au titre des services courants est imputé aux bénéfices, à mesure qu'il est couru. L'engagement non capitalisé relativement aux prestations pour services passés est évalué à \$31 510 au 31 mars 1979 et sera capitalisé et imputé aux bénéfices, intérêt compris, sur des périodes n'excédant pas 15 ans.

Notes accompagnant les états financiers consolidés

en milliers de dollars

2. Placements dans des compagnies associées	Compagnies	Pourcentage de la participation en actions ordinaires	Valeur comptable	
			1979	1978
	Hardee's Food Systems, Inc.			
	Actions ordinaires	22	20 215	1 225
	Actions privilégiées convertibles	—	15 792	15 792
	Canada Northwest Land Limited	21	8 711	8 149
	PoP Shoppes of America, Inc.			
	Actions ordinaires	48	6 540	2 769
	Actions privilégiées et effets à recevoir	—	1 881	7 921
			53 139	35 856

De l'excédent du coût des placements sur la valeur comptable fondamentale des éléments d'actif net des compagnies associées aux dates d'achat, une somme de \$1 972 a été imputée aux immobilisations de production de la Canada Northwest Land Limited, tandis qu'une somme de \$5 320 a été affectée à l'achalandage de Hardee's Food Systems, Inc. L'achalandage est amorti selon la méthode de l'amortissement constant sur une durée de 25 ans.

En 1978, le placement dans Hardee's Food Systems, Inc. représentait une participation de 4% en actions ordinaires et il a été inclus au coût dans les autres placements.

D'autres placements ont été effectués au cours de l'exercice financier 1979, ce qui porte la participation en actions ordinaires à 22%; le placement en question a été reclassé au titre d'un placement dans une compagnie associée. Comme la date d'acquisition du placement supplémentaire se situe aux environs de la date de clôture du dernier exercice financier, la tranche des bénéfices de cette compagnie n'a pas été incluse dans les présents états financiers consolidés de l'exercice terminé le 31 mars 1979, à l'exception des dividendes reçus sur les actions privilégiées. La conversion des actions privilégiées en actions ordinaires, qui peut se faire jusqu'au 15 avril 1980, porterait l'avoir à 39%.

Au cours de l'exercice, des effets à recevoir de PoP Shoppes of America, Inc., d'une valeur de \$7 169, ont été convertis en actions ordinaires supplémentaires et, de ce fait, le pourcentage de l'avoir passe donc de 20% à 48%.

Selon une entente conclue avec PoP Shoppes International Inc., compagnie mère de PoP Shoppes of America, Inc., la société échangera ses placements dans PoP Shoppes of America, Inc. contre 478 000 actions privilégiées de PoP Shoppes International Inc. Les actions en question appartiendront à une classe qui sera créée et émise d'ici au 15 juillet 1979 et elles seront désignées comme deuxièmes actions privilégiées rachetables, sans droit de vote, à dividende cumulatif de 5%. Leur valeur nominale sera de É.-U. \$25.00 chacune.

Chaque année à partir du 30 septembre 1982, PoP Shoppes International Inc. devra racheter, à leur valeur nominale, au moins 53 111 actions privilégiées ainsi désignées. Le dividende sur la valeur nominale courra à partir du 1^{er} octobre 1982.

Au cours de l'exercice, une somme de \$2 552 relativement à l'achalandage non amorti qui découle de l'acquisition de PoP Shoppes of America, Inc., a été radiée. Cette somme a été comptabilisée comme poste extraordinaire.

3. Acquisitions	À compter du 1 ^{er} avril 1978, la société a acquis Koffler Stores Limited. Les détails de l'acquisition, laquelle a été comptabilisée selon la méthode de l'achat pur et simple, s'établissent comme suit:	
	Éléments de l'actif net acquis à la valeur comptable (soit la juste valeur)	
	Actif à court terme	11 349
	Immobilisations	19 167
	Autres éléments d'actif	12 304
		42 820
	Passif à court terme	(5 412)
	Passif à long terme	(10 285)
		(15 697)
	Actif net acquis	27 123

Notes accompagnant les états financiers consolidés

1979 1978

en milliers de dollars

3. Acquisitions (suite)	Excédent du prix d'achat des actions sur la valeur de l'actif net acquis (devant être amorti sur une période de 40 ans)	39 517	
		66 640	
	Contrepartie versée		
	Comptant (y compris \$1 509 au cours de l'exercice 1978) 704 976 actions privilégiées série A	41 966 24 674	
		66 640	
4. Résultats d'exploitation par division	Ventes		
	Imperial Tobacco	741 405	655 010
	Alimentation	197 569	220 103
	Détail – ventes	221 855	198 276
	– concessions et revenus divers	27 237	1 164
	Transactions interdivisions	(26 540)	(25 132)
		1 161 526	1 049 421
	Bénéfices d'exploitation		
	Imperial Tobacco	78 839	68 322
	Alimentation	13 848	8 784
	Détail	22 394	6 847
		115 081	83 953
	Administration générale	(6 584)	(5 729)
		108 497	78 224
	Amortissement de l'achalandage et coûts connexes déduits dans le calcul des bénéfices d'exploitation	1 108	579
5. Intérêt net	Intérêt sur la dette à long terme	9 760	9 166
	Autres frais d'intérêt (revenu)	2 076	(1 037)
	Produit d'autres placements	(497)	(174)
	Dividendes sur actions privilégiées et quote-part des bénéfices des compagnies associées	(407)	(879)
		10 932	7 076
	Amortissement de l'achalandage pour établir la quote-part des bénéfices des compagnies associées	202	193
6. Postes extraordinaires	Gain (perte) sur la vente d'unités d'exploitation	3 866	(2 344)
	Dévaluation du placement (note 2)	(2 552)	—
		1 314	(2 344)
Le gain de \$3 866 donne effet à la vente, le 31 mars 1979, de la division Progresso Foods des Aliments Imasco. Les résultats d'exploitation de cette division pour l'exercice terminé le 31 mars 1979 ont été inclus dans les présents états financiers.			
7. Dividendes	Actions privilégiées à dividende cumulatif de 6%	348	348
	Actions privilégiées série A	933	—
	Actions ordinaires	16 007	13 861
	Impôt payé afin de créer un surplus non réparti et libéré d'impôt	9	60
		17 297	14 269
Les contrats de fiducie relatifs aux débentures des séries A, B et C renferment des clauses restrictives concernant le versement des dividendes. Au 31 mars 1979, une tranche de \$125 346 des bénéfices non répartis était exempte de ces restrictions.			

Notes accompagnant les états financiers consolidés

1979 1978

en milliers de dollars

8. Stocks par division	Imperial Tobacco		
	Produits finis	74 372	60 430
	Matières premières, fournitures et produits en cours	154 463	131 124
		228 835	191 554
	Alimentation	10 948	35 724
	Détail	42 432	44 738
		282 215	272 016
Les stocks de l'Alimentation et du Détail comprennent surtout des produits finis.			
9. Immobilisations et amortissement accumulé	Terrain	3 050	3 375
	Immeubles	40 757	42 380
	Matériel	112 975	85 690
	Améliorations locatives	23 198	9 139
		179 980	140 584
	Amortissement accumulé	86 154	70 363
	Immobilisations nettes	93 826	70 221
10. Dette à long terme	Charge d'amortissement	11 984	8 050
	Débetures 8½% à fonds d'amortissement série A, échéant le 15 mars 1991	26 600	27 650
	Moins débetures gardées en trésorerie	2 122	801
		24 478	26 849
	Débetures 10¼% à fonds d'amortissement série B, échéant le 1 ^{er} août 1995	26 700	27 900
	Débetures 10¼% à fonds d'amortissement série C, échéant le 22 octobre 1990 (\$20 000 É.-U.)	23 188	22 678
	Billets 7½%, à cinq ans, échéant le 15 février 1982 (\$15 000 É.-U.)	17 391	17 008
	Débetures 9% à fonds d'amortissement, échéant le 2 juillet 1992	7 683	—
	Autres engagements à long terme	3 457	4 142
		102 897	98 577
	Moins tranche exigible	2 930	3 066
		99 967	95 511
Les sommes à payer au cours des 5 prochains exercices, y compris des versements annuels respectivement de \$1 050 et de \$900 au fonds d'amortissement des débetures des séries A et B ainsi que de \$2 319 sur les débetures série C à compter de 1982, s'élèvent à \$2 930 en 1980; \$2 725 en 1981; \$22 544 en 1982; \$5 205 en 1983; \$5 068 en 1984.			
11. Capital-actions	Le capital autorisé de la société comprend:		
	a) 1 650 000 actions privilégiées à dividende cumulatif de 6%; b) un nombre illimité d'actions privilégiées pouvant être émises en série, d'une valeur attribuée qui doit être fixée par le conseil d'administration, relativement à chaque série; 705 377 actions privilégiées série A ont été autorisées le 13 avril 1978, ayant une valeur attribuée de \$35.00 chacune et comportant un dividende cumulatif fixe de 5% jusqu'au 30 juin 1981 et de 7¼% après cette date. Chaque action est convertible en une action ordinaire avant le 30 juin 1981 et est rachetable à une valeur attribuée de \$35.00 jusqu'à cette date et à des valeurs variant de \$36.75 à \$35.00 après le 30 juin 1986;		

Notes accompagnant les états financiers consolidés

1979 1978
en milliers de dollars

11. Capital-actions (suite)	c) un nombre illimité d'actions ordinaires sans valeur nominale. Les actions en circulation au 31 mars s'établissaient comme suit:	5 800	5 800
	1 191 888 actions privilégiées de 6%	11 683	—
	333 792 actions privilégiées série A		
	10 041 716 actions ordinaires (9 670 532 actions en 1978)	61 344	48 353
		78 827	54 153
	Au cours de l'exercice, 704 976 actions privilégiées série A ont été émises (note 3); par la suite, 371 184 de ces actions émises ont été converties en actions ordinaires à parité numérique. Les actions ordinaires interconvertibles de classe A et de classe B ont été reclassées au 1 ^{er} janvier 1979, de manière à ne former qu'une seule classe d'actions ordinaires.		
12. Engagements en vertu de baux	Les compagnies ont signé des baux relativement à la location d'immeubles, dont la plupart s'échelonnent sur des périodes de 5 à 15 ans. Les loyers annuels minima en vertu des baux s'établissent à peu près comme suit:		
		Loyer à la charge des conces- sionnaires	Loyer net
	1980	20 680	7 966
	1981	20 457	7 743
	1982	19 580	6 908
	1983	18 360	6 002
	1984	17 224	4 953
	Les loyers annuels minima, ci-dessus, ne tiennent pas compte de l'échelle mobile ni du pourcentage des ventes dont font état certains des baux. Les loyers nets en vertu de ces baux d'exploitation, compte tenu de l'échelle mobile et du pourcentage des ventes, se sont élevés à \$10 254 (\$9 119 en 1978).		
13. Passif éventuel	La société a garanti des emprunts contractés par des concessionnaires auprès de diverses banques. Au 31 mars 1979, le montant global des emprunts ainsi garantis s'établissait à \$18 000; de ce chiffre, la dette en cours des concessionnaires représentait \$14 000.		
14. Renseignements statutaires	a) Nature des opérations Lors d'une réunion du conseil d'administration, les administrateurs ont déterminé et ont consigné dans le procès-verbal de la réunion la nature des opérations de la société, conformément à l'article 47 des Règlements sur les corporations commerciales canadiennes, d'après l'organisation fonctionnelle et gestionnelle de la société. b) The Companies Act (Colombie-Britannique) Les présents états financiers consolidés groupent les comptes de toutes les filiales; toutefois, le nom de quelques-unes des principales filiales actives figurent ailleurs dans le présent rapport. On peut se procurer, pour fins d'inspection, la liste de toutes les filiales de la société au bureau du siège social, en Colombie-Britannique. c) Rémunération des administrateurs et des principaux dirigeants La rémunération globale versée aux administrateurs, en cette qualité, s'est élevée à \$51 au cours de l'exercice. La rémunération versée aux dirigeants, y compris les dirigeants qui étaient également administrateurs, a totalisé \$2 564.		

Vérificateurs	Deloitte Haskins & Sells Comptables agréés 1, Place Ville-Marie Montréal, Canada H3B 2W3
Agents de transfert	Compagnie Crown Trust, Montréal Compagnie Trust Royal, Halifax, Toronto, Winnipeg, Regina, Calgary, Vancouver
Agents comptables des registres	Montreal Trust Company, Halifax Compagnie Trust National Limitée, Montréal, Toronto, Vancouver The Bankers' Trust Company, Winnipeg, Regina, Calgary
Bourses	Montréal, Toronto, Vancouver et Londres
Banques	La Banque Royale du Canada La Banque de Commerce Canadienne Impériale La Banque de Nouvelle-Écosse La Banque Canadienne Nationale La Banque de Montréal La Morgan Guaranty Trust Company of New York La Bank of America
Échéancier de l'exercice financier 1979/1980	Assemblée annuelle: le 11 juillet 1979 Envoi des rapports périodiques: août, novembre et février Déclarations de dividendes: Actions ordinaires Actions privilégiées série A Trimestriellement: juin, septembre, décembre et mars Actions privilégiées de 6% Semestriellement: septembre et mars Intérêt dû sur les débentures: Série A 8½%: le 15 mars et le 15 septembre Série B 10¼%: le 1er février et le 1er août Série C 10¼%: le 22 avril et le 22 octobre

Principales statistiques de la dernière décennie

1979

1978

Ventes et bénéfices	Revenus	1 161 526	1,049 421
	Amortissement	11 984	8 050
	Bénéfices avant impôts sur le revenu	97 565	71 148
	Impôts sur le revenu	40 455	27 486
	Bénéfices, compte non tenu des postes extraordinaires	56 407	43 078
	Bénéfices nets, compte tenu des postes extraordinaires	57 721	40 734
	Bénéfices des actions ordinaires, compte non tenu des postes extraordinaires	56 059	42 730
	Dilués, par action ordinaire (en dollars)	5.40	4.42
Dividendes	Sur actions privilégiées	1 281	348
	Sur actions ordinaires	16 016	13 921
	Par action ordinaire (en dollars)	1.64	1.44
Dépenses en capital	Immobilisations	31 055	17 170
Situation financière	Actif à court terme	386 403	354 351
	Passif à court terme	192 516	136 997
	Fonds de roulement	193 887	217 354
	Immobilisations (compte non tenu de l'amortissement)	179 980	140 584
	Immobilisations (compte tenu de l'amortissement)	93 826	70 221
	Dette à long terme	99 967	95 511
	Excédent de l'actif sur le passif	297 974	232 876
Avoir des actionnaires	Détenteurs d'actions privilégiées	17 483	5 800
	Détenteurs d'actions ordinaires	280 491	227 076
	Par action ordinaire (en dollars)	27.93	23.48
1976–1979: 12 mois au 31 mars			
1975: 15 mois au 31 mars			
1969–1973: 12 mois au 31 décembre			

1977	1976	1975	1973	1972	1971	1970	1969
en milliers de dollars, à l'exception des rubriques «Par action ordinaire»							
1,031 642	941 223	1,030 293	717 102	625 613	569 629	582 163	512 987
8 456	7 526	8 874	6 642	5 497	4 431	4 132	4 371
61 470	60 978	64 509	49 715	40 761	34 176	31 110	26 016
26 252	26 234	27 553	21 571	18 536	16 349	15 154	12 540
34 921	36 516	36 778	28 036	22 162	17 661	15 691	13 383
35 215	34 564	36 778	28 036	22 162	17 539	15 691	12 226
34 573	36 168	36 343	27 688	21 814	17 313	15 343	13 035
3.58	3.74	3.76	2.86	2.26	1.79	1.59	1.35
348	348	435	348	348	348	348	348
13 071	12 555	15 009	11 605	10 638	9 671	7 736	7 736
1.35	1.30	1.55	1.20	1.10	1.00	.80	.80
17 118	12 749	15 130	13 203	5 185	6 642	12 104	4 033
326 930	295 759	279 734	209 916	186 458	174 230	173 779	167 818
144 107	111 715	162 701	111 211	89 193	68 887	74 692	72 168
182 823	184 044	117 033	98 705	97 265	105 343	99 087	95 650
146 375	146 392	137 177	126 145	118 368	104 563	98 031	89 360
74 973	75 816	71 712	66 843	62 826	56 087	53 508	47 056
95 920	79 768	31 882	35 005	36 667	37 349	34 476	36 956
206 411	186 055	163 356	141 346	131 212	131 556	127 031	119 221
5 800	5 800	5 800	5 800	5 800	5 800	5 800	5 800
200 611	180 255	157 556	135 546	125 412	125 756	121 231	113 421
20.74	18.64	16.29	14.02	12.97	13.00	12.54	11.73



*Canada Northwest Land Limited
Calgary, Alberta*

Pourcentage détenu: 21
Fin de l'exercice financier: 30 septembre

	1978	1977
Revenus:	\$8 813 000	\$4 620 000
Bénéfices:	\$2 704 000	\$1 448 000



*Hardee's Food Systems, Inc.
Rocky Mount, Caroline du Nord*

Pourcentage détenu: 39
Fin de l'exercice financier: 31 octobre

	1978	1977
Revenus:	\$258 656 000	\$214 389 000
Bénéfices:	\$ 8 260 000	\$ 6 406 000

(en dollars É.-U.)

Pour établir la participation dans Hardee's Food Systems, Inc. à 39%, on suppose la conversion des actions privilégiées en actions ordinaires.

